

# Trimestre de resultados recordes

**São Paulo, 19 de fevereiro de 2019** – Marfrig Global Foods S.A. – Marfrig (B3 Novo Mercado: MRFG3 e ADR Nível 1: MRRTY) anuncia hoje os resultados do quarto trimestre de 2019 (4T19). As informações operacionais e financeiras a seguir, exceto quando indicado o contrário, são apresentadas em reais nominais, de acordo com os critérios do padrão contábil internacional (IFRS) e devem ser lidas em conjunto com os demonstrativos de resultados e notas explicativas para o período encerrado em 31 de dezembro de 2019 arquivados na CVM.

Para efeitos de comparação, os resultados aqui apresentados são identificados em base “proforma”, ou seja, contempla 100% da Quickfood, Várzea Grande e Iowá Premium no 4T18.

Quando descrito como “Operação Continuada” os resultados apresentados consideram os resultados do negócio de hambúrguer de Ohio a partir da venda da Keystone em dezembro de 2018, Quickfood a partir de janeiro de 2019, Várzea Grande a partir de abril de 2019 e por fim, Iowá em junho de 2019.

## PRINCIPAIS DESTAQUES

### ▪ Financeiros

- A Receita Líquida Consolidada foi de R\$ 14,2 bilhões, um crescimento de 23,5% em relação ao 4T18 e recorde histórico da Companhia;
- O EBITDA Ajustado (“EBITDA<sup>Aj</sup>”) foi de R\$ 1,6 bilhão e margem foi de 11,4%, um crescimento de 70,5% e 310 pbs na comparação com o 4T18 e recorde histórico da Companhia;
- O Fluxo de Caixa Livre<sup>1</sup> foi de R\$ 1,1 bilhão, isto permitiu a decisão da Companhia em descontinuar R\$ 0,5 bilhão em operações de capital de giro;
- Lucro Líquido de R\$ 26,9 milhões no 4T19 em comparação ao prejuízo de R\$ 1,3 bilhão no 4T18.

### ▪ Estrutura de capital

Em novembro, a Marfrig aumentou sua participação para 81,73% no capital total da National Beef.

Em dezembro, a Marfrig realizou oferta primária de 90,1 milhões de ações gerando uma capitalização de mais de R\$ 900 milhões. Concomitantemente foi realizada a oferta secundária da totalidade das ações que o BNDES possuía, equivalente à 33% da Companhia.

Também em dezembro, a Companhia comunicou a intenção de exercer a opção de compra antecipada das notas sênior 2023, no valor agregado de principal de US\$ 446,1 milhões e remuneração de 8,0%aa.

### ▪ Destaques Operacionais:

Em novembro, novas habilitações no Brasil aumentaram a capacidade de exportação para China. A Operação América do Sul passou a ter 70% da capacidade instalada habilitada para atender a demanda Chinesa aliados aos outros destinos de exportação.

A Marfrig teve as plantas de Pontes e Lacerda – Mato Grosso e São Gabriel no Rio Grande do Sul habilitadas para exportação. Com isso, a Companhia manteve a liderança na América do Sul com o maior número de plantas habilitadas para

<sup>1</sup> Fluxo de Caixa antes da liquidação das operações de capital de giro, M&A e pagamento de dividendos para 3ºs

exportações de carne bovina para China, com 13 plantas aprovadas no total, sendo 7 no Brasil, 4 no Uruguai e 2 na Argentina.

### Produtos Vegetais:

Na linha vegetal a Companhia lançou em dezembro sua marca própria de hambúrgueres - a **Revolution Burger**. Mais uma vez a novidade veio acompanhada de uma importante parceria, dessa vez com o Outback Steakhouse que apresentou ao mercado brasileiro seu lanche vegano criado em parceria com a marca Revolution.

## SUMÁRIO

### PANORAMA MACROECONÔMICO

A taxa de desemprego dos **EUA** ficou em 3,5% ao final de dezembro (fonte: US Bureau of Labor Statistics) e a primeira prévia divulgada pelo governo norte americano demonstra que o PIB do 4T19 deve apresentar crescimento anualizado de 2,1%. A combinação de contínua boa performance econômica e gastos com consumo na ordem de 70% do PIB tem feito do país o principal vetor de crescimento entre os países desenvolvidos. A assinatura da primeira fase do acordo comercial entre EUA e China contribuiu para tornar o cenário menos incerto e as projeções de PIB para 2020 dos bancos especializados<sup>2</sup> foram revisadas para cima. Com isso a expectativa é que o produto interno bruto dos Estados Unidos cresça aproximadamente 2% em bases anualizadas (anterior 1,8%) e continue sendo, junto com a China, que deve crescer algo em torno de 6%, um dos principais contribuidores de um PIB global maior.

O FMI, em seu relatório de janeiro, apontou que atividade econômica na **América Latina** e no Caribe ficou estagnada em 2019, tornando mais desafiadora a retomada do crescimento da região em 2020. Mesmo com a retomada econômica do Brasil, o FMI destaca que a região passa por situações de conflitos sociais e maior incerteza na política econômica, com isso a expectativa de crescimento para o ano foi revista pra baixo e deve ser de 1,6% (ante 1,8% da projeção de outubro de 2019).

No mesmo relatório, o Fundo atualizou as projeções para o PIB brasileiro, o qual deve avançar 2,2%, uma revisão positiva em relação a projeção do banco feita em outubro do ano passado (2%), mostrando uma recuperação gradual da economia.

### PANORAMA SETORIAL

Nos **EUA**, o volume de animais abatidos no 4T19 foi de 6,5 milhões de cabeças (USDA), um crescimento de 0,3% em relação ao mesmo período de 2018. Este leve aumento, reflete o bom momento da indústria, com uma forte demanda por proteína bovina, a ampla disponibilidade de animais e sem aumento material de capacidade na indústria.

No **Brasil**, o Ministério da Agricultura e Pecuária divulgou que o volume de abate do 4T19 (de 5,8 milhões de cabeças) foi 6% inferior ao mesmo período de 2018. A demanda gerada pelo maior volume de exportação não foi suficiente para compensar a alta de 29% no custo da @ (base CEPEA – São Paulo) causando uma diminuição na produtividade do setor.

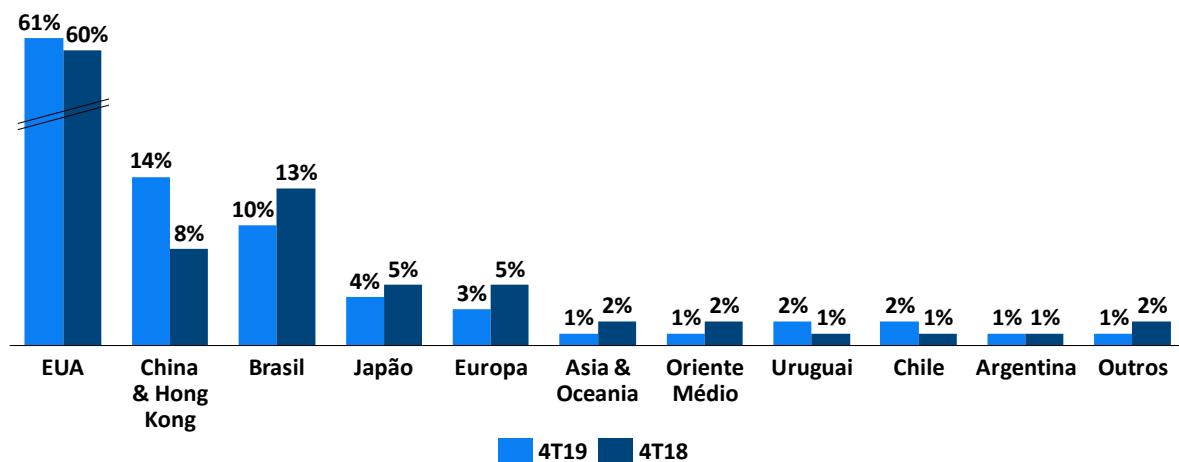
<sup>2</sup> Itaú BBA, Credit Suisse, JP Morgan e BTG

No **Uruguai**, dados do Inac demonstraram uma queda de 10,5% (527 mil cabeças no 4T19 vs 588 mil no 4T18) no total de abate na comparação contra o 4T18. O país, que vinha sofrendo com indisponibilidade de animais devido exportação de gado vivo nos anos anteriores, observou em 2019 uma reversão desta tendência. No ano foram exportados 130 mil animais vs aproximadamente 400 mil em 2018. Outros fatores também indicam uma recuperação gradual no cenário de disponibilidade bovina, como o aumento na taxa de desmame e maior taxa de ocupação na indústria.

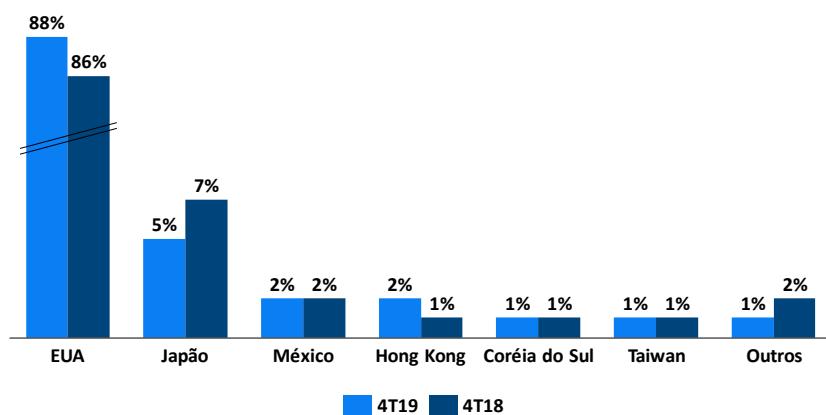
Na **Argentina** de acordo com o Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina, o número de animais abatidos foi 9,2% superior ao do 4T18, o melhor resultado da indústria desde 2009. Esse crescimento foi sustentado na alta demanda chinesa por carne bovina, que tem impulsionado as taxas de utilização e até reaberturas de plantas de abate na região.

## PANORAMA MARFRIG

A Marfrig tem um mix de receita distribuído entre os principais mercados consumidores do mundo. No 4T19, os EUA representaram 61% de nossas vendas consolidadas, as receitas provenientes de exportações para China atingiram 14% enquanto a participação do Brasil foi reduzida para 10%.



A **Operação América do Norte** concentra suas vendas no mercado doméstico e seu maior mercado fora do continente é de carne resfriada para o Japão, modalidade que a Companhia é líder de mercado.



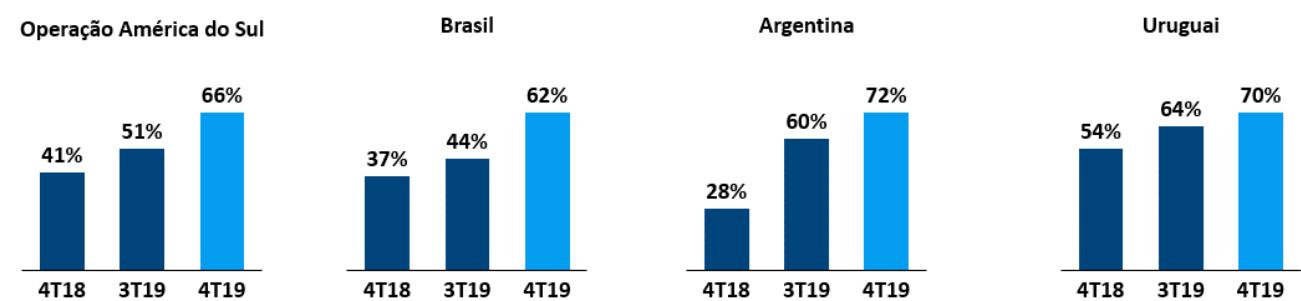
### Na Operação América do Sul:

Destacamos as habilitações das plantas de Tangará da Serra, Várzea Grande (ocorridas em setembro) e de Pontes e Lacerda, todas no estado do Mato Grosso e da planta de São Gabriel no Rio Grande do Sul.

As 4 novas habilitações **aumentaram em cerca de 80%** a capacidade de abate da Operação América do Sul com certificação de exportação para China.

Agora são **13 plantas aprovadas** para exportação, sendo 7 no Brasil, 4 no Uruguai e 2 na Argentina, representando 70% da capacidade instalada na região colocando a **Marfrig em uma posição privilegiada e de liderança para atender à crescente demanda Chinesa**.

No quarto trimestre, aproximadamente 66% do total das receitas de exportações da Operação América do Sul foram destinadas a China e Hong Kong. Para efeito de comparação esse número foi 51% no 3T19 e 41% no mesmo período do ano anterior.



Reforçando nossa base logística que permite acesso aos mais importantes mercados consumidores, inauguramos no Chile, em dezembro, um novo centro de distribuição. O CD conta com modernas instalações para produtos resfriados e congelados, o que permite uma otimização maior de nossa força comercial.

Na linha vegetal a Companhia lançou sua **marca própria de hambúrgueres** - a **Revolution Burger**. A marca será comercializada no varejo e em redes de food service. Em 2020, deve ser iniciada a exportação do Revolution Burger para o mercado chinês.

Também em 2020 serão lançados outros produtos como quibes, almondegas e carne moída.

O lançamento da Revolution é mais um passo na estratégia da Marfrig em **ampliar seu portfólio de produtos inovadores** e de oferecer ao consumidor opções que se adaptem a seus hábitos de consumo, paladar e conveniência. Em agosto deste ano, a empresa inovou ao colocar no mercado o primeiro hambúrguer vegetal produzido no Brasil em larga escala - uma carne produzida à base de plantas, com sabor animal.



Em relação a **estrutura de capital**, dois importantes avanços ocorreram no trimestre:

Em novembro foi concluída **da aquisição de 31,17% do capital social da National Beef**, anteriormente detidas pela Jefferies Financial Group Inc., pelos acionistas NBM US Holdings, Inc. ("NBM" - subsidiária integral da Marfrig), BPI (NBPCo Holdings, LLC) e Tim

Klein (TMK Holdings, LLC), a transação teve valor total de US\$ 860 milhões. Desse total a Marfrig pagou aproximadamente US\$ 849, referentes a participação de 30,73%. A **Marfrig tem hoje 81,73% do capital total da National Beef, USPB permaneceu com 15,07%, BPI e TMK 3,20%**.

Em dezembro a Companhia realizou uma **oferta primária** gerando uma **captação de R\$ 900,1 milhões**. Concomitantemente a operação, o BNDES realizou oferta secundária de suas 209.648.427 ações, representando a totalidade da participação do banco. Após esses movimentos a Marfrig passou a ter aproximadamente 60% de suas ações disponíveis para negociação em bolsa (free float), um incremento de mais de 150%.

Em relação a **performance operacional**, a **Marfrig apresentou resultados consolidados recordes no 4T19**, reforçando nossa visão positiva para o ano e **atingimento do guidance** divulgado para 2019.

A receita líquida consolidada foi de R\$ 14,2 bilhões, 23,5% maior que no 4T18 e recorde da Companhia.

O lucro bruto foi 59,4% superior ao mesmo período do ano passado atingindo R\$ 2,1 bilhão, com margem bruta de 14,6%, 329 pbs acima do 4T18.

O EBITDA<sup>1</sup> consolidado também foi recorde e atingiu R\$ 1,6 bilhão, uma expansão de 70,5% em comparação com o mesmo período do ano anterior. A margem EBITDA<sup>1</sup> foi de 11,4%.

## A MARFRIG

### PRODUÇÃO

A estratégia de criação de valor da Marfrig se baseia em três negócios distintos: processamento de carne bovina, industrializados e produtos à base vegetal.

**Processamento de carne:** com capacidade total de abate de aproximadamente 32 mil cabeças por dia, a empresa tem crescido sua presença no mercado norte americano e reforçado suas exportações para geografias importantes. Sua base de produção de proteína bovina está localizada em:

PAÍS	Unidades de Abate de bovinos	Capacidade efetiva de abate (cabeças/dia)
<b>OPERAÇÃO AMÉRICA DO NORTE</b>	<b>3</b>	<b>13,1 mil</b>
Eua	3	13,1 mil
<b>OPERAÇÃO AMÉRICA DO SUL</b>	<b>18</b>	<b>18,1 mil</b>
Brasil	12	13,2 mil
Uruguai	4	3,7 mil
Argentina	2	1,2 mil
<b>TOTAL</b>	<b>21</b>	<b>31,2 mil</b>

Em dezembro a Companhia optou por encerrar as atividades das unidades de Nova Xavantina no Mato Grosso e Pirenópolis em Goiás. As unidades tinham capacidade diária de abate de 900 e 700 cabeças/dias respectivamente. Ao mesmo tempo, aumentamos a capacidade produtiva na unidade de Várzea Grande, melhorando a

eficiência de nossas plantas. Os fechamentos estão alinhados com a estratégia de gestão de portfólio e otimização de ativos da Marfrig.

**Industrializados:** também distribuída nas Américas o negócio de industrializados é responsável pela fabricação e elaboração de produtos como hambúrgueres, carne enlatada, carnes com molhos, embutidos, salsichas e outros.

PAÍS	Unidades de Processamento	Capacidade de produção hambúrguer (ton/ano)	Capacidade de produção de outros processados (ton/ano)	Capacidade total de processados (ton/ano)
<b>OPERAÇÃO AMÉRICA DO NORTE</b>	<b>5</b>	<b>106 mil</b>	<b>104 mil</b>	<b>210 mil</b>
Eua	5	106 mil	104 mil	210 mil
<b>OPERAÇÃO AMÉRICA DO SUL</b>	<b>7</b>	<b>126 mil</b>	<b>105 mil</b>	<b>231 mil</b>
Brasil	3	69 mil	66 mil	135 mil
Uruguai	1	18 mil	6 mil	24 mil
Argentina	3	39 mil	33 mil	72 mil
<b>TOTAL</b>	<b>12</b>	<b>232 mil</b>	<b>209 mil</b>	<b>441 mil</b>

A Marfrig conta ainda com 10 centros de distribuição e escritórios comerciais localizados na América do Sul, Europa e Ásia.

No Chile, a Companhia é a principal importadora e distribuidora de carne bovina do país.

No Uruguai e Chile, a Marfrig conta ainda com linhas de produção para abate de cordeiros, totalizando 6.500 animais/dia.

**Produtos base vegetal:** A produção de produtos de base vegetal, hoje se concentra no Brasil, na unidade de Várzea Grande. A Marfrig é a primeira empresa no país a produzir estes produtos em escala comercial para o foodservice.

## OPERAÇÕES:

### OPERAÇÃO AMÉRICA DO NORTE

**Quarta maior processadora** de carne e **uma das mais eficientes empresas do setor** nos EUA, a Operação possui três plantas de abate com **capacidade de 13.100 animais/dia**, o que totaliza mais de 3,7 milhões de cabeças/ano representando aproximadamente **14% da participação** do abate dos EUA. Seus produtos são comercializados internamente nos canais de varejo, atacado e foodservice, bem como exportados para diversos mercados, sendo a **principal exportadora** de carne bovina resfriada dos EUA, focada nos mercados do **Japão e Coréia do Sul**. A operação conta também com capacidade de produção de **106 mil toneladas de hambúrgueres por ano**, além da comercialização de produtos complementares e dos subprodutos originários do processo, **operação de curtume e de logística, e venda de produtos online** direto para o consumidor.

OPERAÇÃO AMÉRICA DO NORTE		4T19	4T18	Var.	
Toneladas (mil)				Tons	%
Volume Total		502	489	13	2,6%
MI		423	414	9	2,1%
ME		79	75	4	5,4%
US\$ Milhões				US\$	%
Receita Líquida		2.339	2.123	216	10,2%
MI		2.055	1.837	218	11,9%
ME		284	286	(2)	-0,6%
CPV		(1.997)	(1.872)	(125)	6,7%
Lucro Bruto		343	251	91	36,5%
Margem Bruta - %		14,6%	11,8%	-	280 pbs
EBITDA <sup>Aj.</sup>		290	218	72	32,8%
Margem EBITDA <sup>Aj.</sup> - %		12,4%	10,3%	-	210 pbs

## RECEITA E VOLUME

A receita líquida da Operação América do Norte foi de US\$ US\$ 2.339 milhões no 4T19, uma alta de 10,2% comparada ao 4T18, explicada (i) pelo aumento nos preços médios praticados no mercado doméstico dado o sólido e contínuo crescimento na demanda por proteína bovina nos EUA e (ii) pelo maior volume de vendas de case ready e no e-commerce Kansas City Steak. Em reais a receita líquida foi de R\$ 9.637 milhões.

## LUCRO BRUTO & MARGEM

No 4T19, o lucro Bruto da operação América do Norte foi de US\$ 343 milhões, um aumento de 36,5% em relação ao mesmo período de 2018 (US\$ 251 milhões no 4T18). O "cutout ratio" (preço médio de carne bovina dividido pelo custo médio de gado), foi de 1,96 no 4T19 contra 1,82 no 4T18. A significativa melhora é explicada pelo aumento nos preços conforme explicado acima e pelo menor custo de compra de gado dada maior disponibilidade de animais e estabilidade da capacidade de produção.

A margem bruta foi de 14,6% no 4T19 ante 11,8% no mesmo período do ano anterior.

Em reais o lucro bruto foi de R\$ 1.412 milhões.

## EBITDA<sup>AJ</sup> & MARGEM

No 4T19, o EBITDA<sup>AJ</sup> da Operação América do Norte foi de US\$ 290 milhões e a Margem Ebitda foi de 12,4%. Quando medido em reais, o EBITDA<sup>AJ</sup> foi de R\$ 1.196 milhões.

## OPERAÇÃO AMÉRICA DO SUL

Uma das principais processadoras de carne bovina na região com capacidade de abate de aproximadamente 19 mil animais/dia, a Marfrig é reconhecida pela qualidade de seus produtos, tanto no mercado doméstico quanto no internacional. A Marfrig é uma das principais exportadoras da região e conta com o **maior número (13) de plantas habilitadas para exportação à China na América do Sul**. No Brasil, a Companhia é a segunda maior processadora de carne, **com capacidade de abate de 13,2 mil animais/dia e capacidade de produção de hambúrgueres de 69 mil toneladas/ano**. Com marcas reconhecidas pela sua qualidade, como **Bassi e Montana**, a Companhia atua com foco nos canais de varejo e foodservice para o mercado local tendo os melhores restaurantes e churrascarias como clientes. **No Uruguai, é a maior empresa do setor**, e se distingue pela produção e comercialização de **carne orgânica**, principalmente para exportação. **Na Argentina**, além de possuir duas plantas de abate, a Companhia é **líder na produção e comercialização de hambúrgueres e salsichas** e detém duas das marcas mais valiosas e reconhecidas da região (Paty e Vienissima!). **No Chile**, a Marfrig é a **principal importadora de carne bovina do país**, além de ter uma planta de abate de cordeiros na Patagônia chilena destinada praticamente ao atendimento dos maiores mercados consumidores fora do país.

Em 12 de novembro, o Ministério da Agricultura Pecuária e Abastecimento ("MAPA") notificou a Companhia sobre novas habilitações de plantas para exportação de carne bovina para República Popular da China.

A Marfrig teve mais 2 (duas) plantas habilitadas: Pontes e Lacerda – Mato Grosso e São Gabriel no Rio Grande do Sul. Com isso, a Marfrig continua sendo a Companhia na América do Sul com o maior número de plantas habilitadas para exportações de carne bovina para China com 13 plantas aprovadas, sendo 7 no Brasil, 4 no Uruguai e 2 na Argentina.

No quarto trimestre, aproximadamente 66% do total das receitas de exportação da Operação América do Sul foram destinadas a China e Hong Kong. Para efeito de comparação esse número foi 51% no 3T19 e 41% no mesmo período do ano anterior.

OPERAÇÃO AMÉRICA DO SUL	4T19	4T18	Var.	
Toneladas (mil)			Tons	%
Volume Total	378	364	14	4,0%
MI	246	255	(9)	-3,6%
ME	132	108	24	21,8%
R\$ Milhões			R\$	%
Receita Líquida	4.581	3.410	1.171	34,3%
MI	1.855	1.766	88	5,0%
ME	2.726	1.643	1.083	65,9%
CPV	(3.916)	(3.062)	(853)	27,9%
Lucro Bruto	665	347	318	91,5%
Margem Bruta - %	14,5%	10,2%	-	430 pbs
EBITDA <sup>Aj.</sup>	458	132	326	246,3%
Margem EBITDA <sup>Aj.</sup> - %	10,0%	3,9%	-	610 pbs

## RECEITA E VOLUME

A receita líquida da Operação América do Sul foi de R\$ 4.581 milhões no 4T19, 34,3% maior quando comparada ao 4T18, explicada (i) pelo aumento de 36,2% no preço médio de exportações; (ii) pelo aumento de 21,8% no volume de exportações; (iii) pelo aumento de 8,9% no preço médio no mercado doméstico e (iv) pela desvalorização de 8,1% do real frente ao dólar (4T19 R\$ 4,12 vs R\$ 3,81 no 4T18).

## LUCRO BRUTO & MARGEM

No 4T19, o lucro Bruto da operação América do Sul foi de R\$ 665 milhões, 91,5% maior em relação ao 4T18. A excelente performance é explicada por: (i) melhores preços e volumes de exportação, (ii) melhores preços no mercado doméstico ocasionados por uma maior demanda advinda de uma medida adicional do governo de liberar o FGTS inativo, gerando uma renda extra e consequentemente uma maior procura por proteína bovina para o período de festividades e; (iii) principalmente por melhorias de eficiência de produtividade e de redução de custos promovidas pela operação como detalhamos a seguir:

- Otimização do “footprint” com o encerramento das atividades em duas plantas no trimestre (Pirenópolis em Goiás e Nova Xavantina no Mato Grosso) e incremento e transferência de produção para unidades com maior potencial industrial como Várzea Grande, Bataguassú, Mineiros e Promissão. O fechamento das unidades está alinhado com a estratégia de avaliação e gestão de ativos, otimização de custos e maior captura de rentabilidade.
- Melhorias industriais com foco no aproveitamento e rendimento de matéria prima, maior controle qualidade e segurança alimentar e redução nos custos de utilidades (água, energia, vapor, lenha e pallets).
- Compra de matéria prima com reavaliação das premiações pagas na compra de animais especiais para abate e reavaliação/renegociação de contratos comerciais

É fundamental destacar que todas as medidas citadas acima são estruturais e que seus ganhos, sob a disciplina rígida dos programas de metas estabelecidas para cada ano, se perpetuam independentemente das condições externas ao negócio.

## EBITDA<sup>AJ</sup> & MARGEM

No 4T19, o EBITDA<sup>AJ</sup> da Operação América do Sul foi de R\$ 458 milhões e a Margem Ebitda foi de 10,0%.

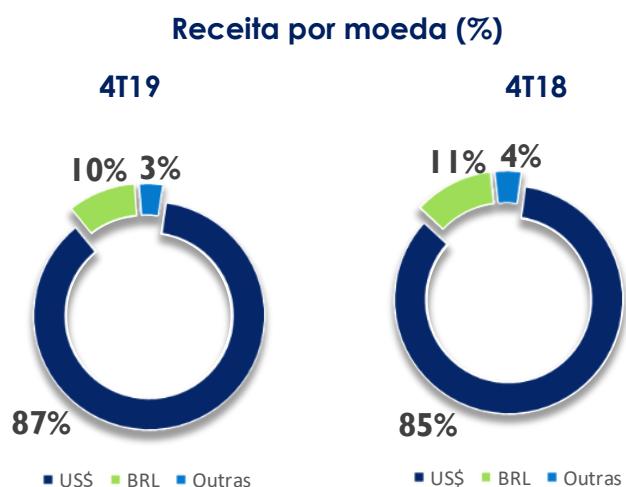
## RESULTADOS CONSOLIDADOS

RESULTADOS CONSOLIDADOS	4T19	4T18	Var.	
Toneladas (mil)			Tons	%
Volume Total	880	853	27	3,2%
MI	669	670	(1)	-0,1%
ME	211	183	28	15,1%
R\$ Milhões			R\$	%
Receita Líquida	14.218	11.512	2.706	23,5%
MI	10.322	8.778	1.544	17,6%
ME	3.896	2.734	1.162	42,5%
CPV	(12.142)	(10.210)	(1.932)	18,9%
Lucro Bruto	2.076	1.302	774	59,4%
Margem Bruta - %	14,6%	11,3%	-	329 pbs
DVGA	(766)	(678)	(88)	12,9%
(+) Depreciação e Amortização	(308)	(325)	17	-5,3%
EBITDA <sup>Aj.</sup>	1.618	949	669	70,5%
Margem EBITDA <sup>Aj.</sup> - %	11,4%	8,2%	-	310 pbs

## RECEITA LÍQUIDA CONSOLIDADA

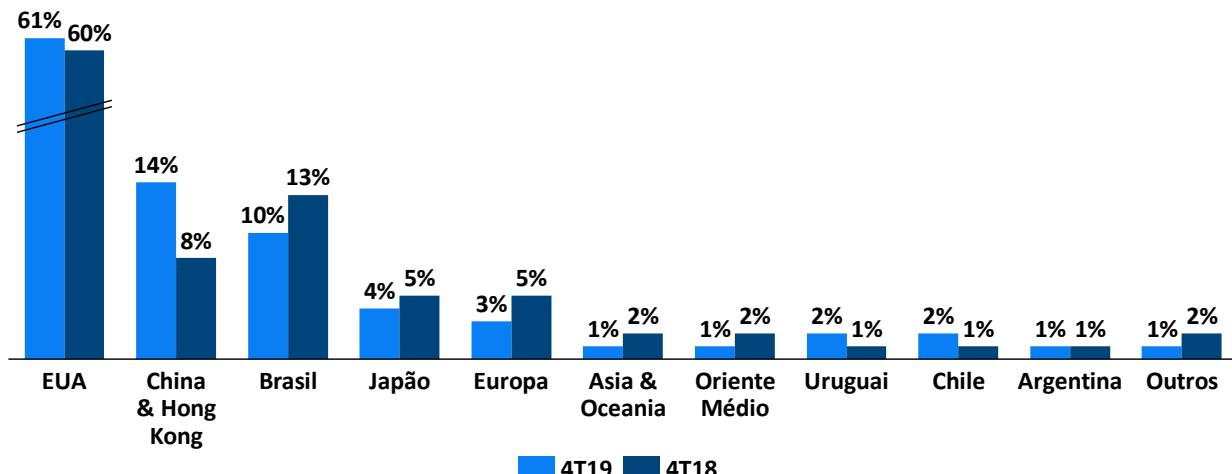
No 4T19, a receita líquida consolidada da Marfrig foi de R\$ 14.218 milhões, 23,5% superior ao 4T18. Este aumento é justificado pela melhor performance da Operação América do Sul, que teve um incremento de 34,3% em suas receitas, explicado pelo maior volume de exportações (principalmente para China) vis-à-vis o mercado doméstico, e pela sólida e melhor performance da Operação América do Norte, que apresentou crescimento de 10,2% em suas receitas em dólares ou 18,9% em reais.

No 4T19, a receita líquida em moeda estrangeira representou 90% da receita total.



## Mercados Consumidores (% da Receita Líquida Consolidada)

A Marfrig tem um mix de receita distribuído entre os principais mercados consumidores do mundo. No 4T19, os EUA representaram 61% de nossas vendas e as receitas provenientes de exportações para China atingiram 14%, enquanto a participação do Brasil foi reduzida para 10%.



### CUSTO DOS PRODUTOS VENDIDOS (“CPV”)

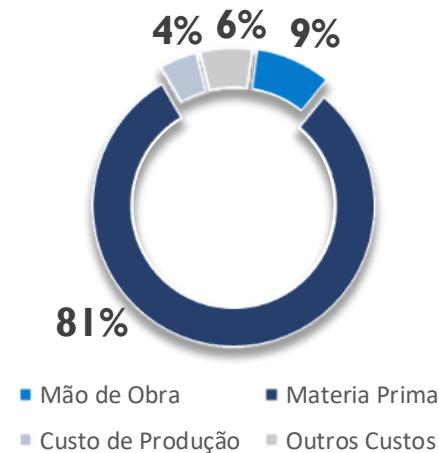
No 4T19, o custo de produtos vendidos da Marfrig foi de R\$ 12.142 milhões, 18,9% superior ao mesmo período do ano anterior, explicado pelo maior volume de vendas em ambas as operações e maior custo de gado, principalmente no Brasil e Uruguai.

Nos EUA, o preço médio de referência – USDA KS Steer<sup>3</sup> – foi de US\$ 114/cwt<sup>4</sup>, 1,1% inferior ao 4T18, explicado pela maior disponibilidade de animais no período.

No Brasil, o preço médio de referência do boi gordo, base ESALQ no estado de São Paulo, foi de R\$ 192,1/@ (ou de US\$ 3,11/kg) no 4T19, valor 29% superior ao preço médio do 4T18. Esse aumento é explicado pela maior demanda de gado para exportação e pela valorização do dólar no período.

No Uruguai, o preço médio do gado foi de US\$ 4,25/kg, um aumento de 26% em relação ao mesmo período do ano anterior. O comportamento foi parecido ao do Brasil e o aumento é explicado pela crescente demanda de exportações, principalmente para China, e pelo menor número de animais disponíveis para abate. De acordo com dados do Inac o abate no 4T19 foi 10,5% inferior ao 4T18 e mesmo nesse cenário a Marfrig cresceu em Market Share e teve um incremento de mais de 20% nos animais abatidos na comparação com o mesmo período de 2018.

Em relação à Argentina, o preço do gado foi de US\$ 2,55/kg (base de dados MAG - Argentina), um aumento de 6,0% quando comparada ao mesmo período de 2018. Mesmo com o incremento no preço, a Argentina mantém um dos menores custos de gado do mundo quando comparada em dólares.



<sup>3</sup> “USDA KS Steer”: referência de preço de gado no estado do Kansas, Estados Unidos.

<sup>4</sup> A “hundredweight”, abreviado Cwt, é uma unidade de medida para peso usada em certos contratos comerciais de “commodities”. Na América do Norte, a “hundredweight” é igual a 100 libras.

## DESPESAS COM VENDAS, GERAIS & ADMINISTRATIVAS

As despesas com vendas, gerais & administrativas (DVGA) totalizaram R\$ 766 milhões. A DVGA em função da receita líquida (DVGA/ROL) foi de 5,4% comparado a 5,9% no 4T18.

As despesas com Vendas totalizaram R\$ 557 milhões, ou 3,9% da Receita Líquida, uma redução de 60 pbs relação ao percentual do 4T18. Apesar do maior volume de vendas, a Companhia conseguiu reduzir suas despesas, com destaque para gastos com fretes, principalmente na operação América do Sul, devido a otimização logística e maior concentração de vendas para China.

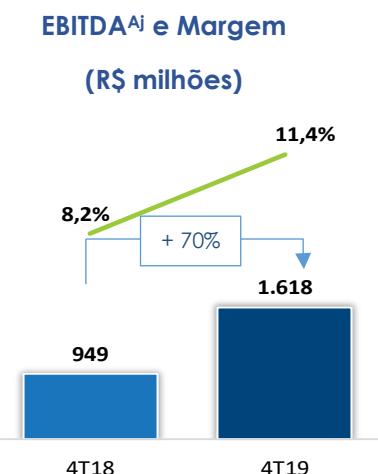
As despesas Gerais e Administrativas foram de R\$ 208 milhões ou 1,5% da Receita Líquida, percentual em linha ao registrado no mesmo período de 2018.

## EBITDA<sup>Aj</sup> e Margem

A margem EBITDA<sup>Aj</sup> foi de 11,4%, 310 pbs superior ao 4T18.

A Marfrig registrou EBITDA<sup>Aj</sup> de R\$ 1.618,2 milhões, recorde da Companhia e uma expansão de 70,5% na comparação com o 4T18.

A excelente performance é explicada (i) pelos melhores spreads da Operação América do Norte, principalmente por maiores preços médios praticados no mercado doméstico dado ao sólido e contínuo crescimento na demanda por proteína bovina nos EUA e (ii) pelo aumento no preço médio e maior volume de exportações, principalmente para China, (iii) principalmente por melhorias de eficiência de produtividade e de redução de custos promovidas pela Operação América do Sul; e (iv) pela maior desvalorização cambial na operação América do Sul.



## RESULTADO FINANCEIRO

RESULTADO FINANCEIRO	4T19	3T19	Var.	
			R\$	%
Juros Líquidos Provisionados	(283)	(254)	(30)	11%
Outras Despesas e Receitas Financeiras	(159)	(170)	11	-6%
<b>RESULTADO FINANCEIRO ANTES DA VAR. CAMBIAL</b>	<b>(442)</b>	<b>(424)</b>	<b>(19)</b>	<b>4%</b>
Variação Cambial	(167)	(242)	75	-31%
<b>RESULTADO FINANCEIRO LÍQUIDO</b>	<b>(609)</b>	<b>(666)</b>	<b>56</b>	<b>-9%</b>

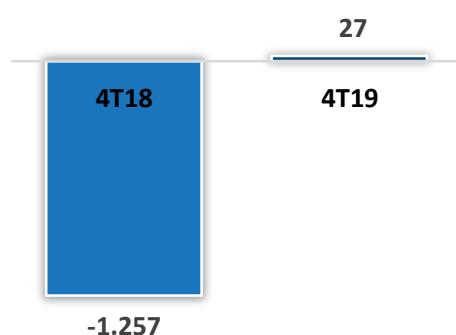
*Observação: é importante destacar que a variação cambial sobre as dívidas contraídas em subsidiárias no exterior, cuja moeda funcional da investida diverge da controladora, é registrada no patrimônio líquido.*

O resultado financeiro líquido no 4T19 foi de R\$ 609 milhões. Excluindo a variação cambial da dívida, o resultado financeiro foi de R\$ 442 milhões, superior em 4% ao 3T19.

O aumento das despesas com juros é explicado por maiores custos com juros atrelados à moeda estrangeira e maiores despesas com a captação de um bridge loan utilizado na aquisição da participação adicional da National Beef. Esse aumento foi parcialmente compensado pela redução nos custos de outras despesas financeiras da Companhia atrelada a liquidação de operações de capital de giro com a reversão de operações de antecipação de clientes na operação América do Sul.

### RESULTADO LÍQUIDO (Operação Continuada)

(R\$ milhões)



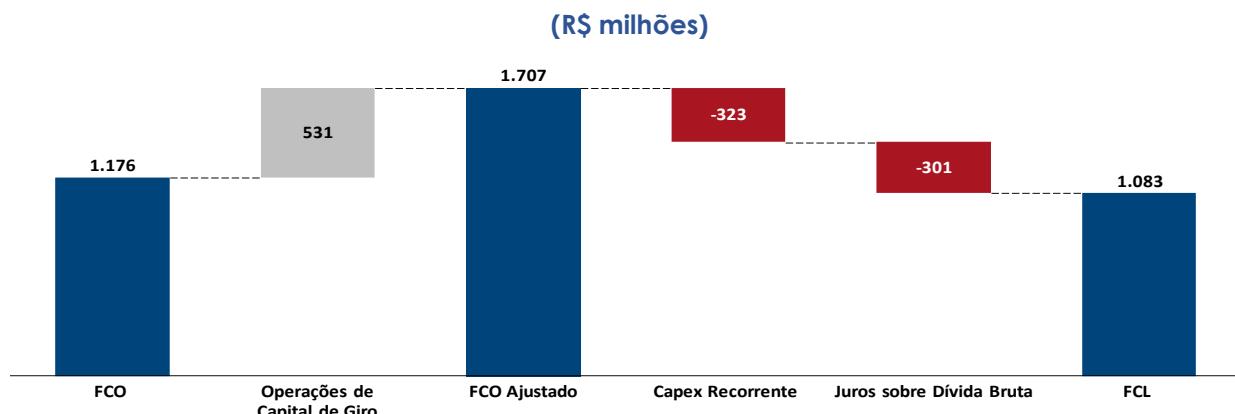
No 4T19, o resultado líquido foi de R\$ 27 milhões, em comparação ao prejuízo de R\$ 1,3 bilhão no mesmo período de 2018.

Neste trimestre tivemos o efeito não caixa da baixa de ativos da planta de Nova Xavantina de aproximadamente R\$ 98 milhões, cuja a operação foi descontinuada dentro do programa de eficiência operacional e gestão de ativos.

Cabe ressaltar que a Companhia obteve lucro em todos os trimestres de 2019, acumulando um resultado líquido de R\$ 218 milhões.

### CAPEX & INVESTIMENTOS

No 4T19, o **capex recorrente**, foi de R\$ 323 milhões, sendo 72% destinados a manutenção e melhorias. Vale destacar que neste trimestre, devido a condições climáticas mais favoráveis a Operação América do Norte acelerou investimentos em projetos como a central de tratamento e reuso de água na planta de Liberal – Ks. Aproveitamos também para readequar a capacidade de Várzea Grande, alinhado com a estratégia de reavaliação do “footprint”, aumentando sua capacidade, enquanto fechamos algumas unidades.

**FLUXO DE CAIXA**


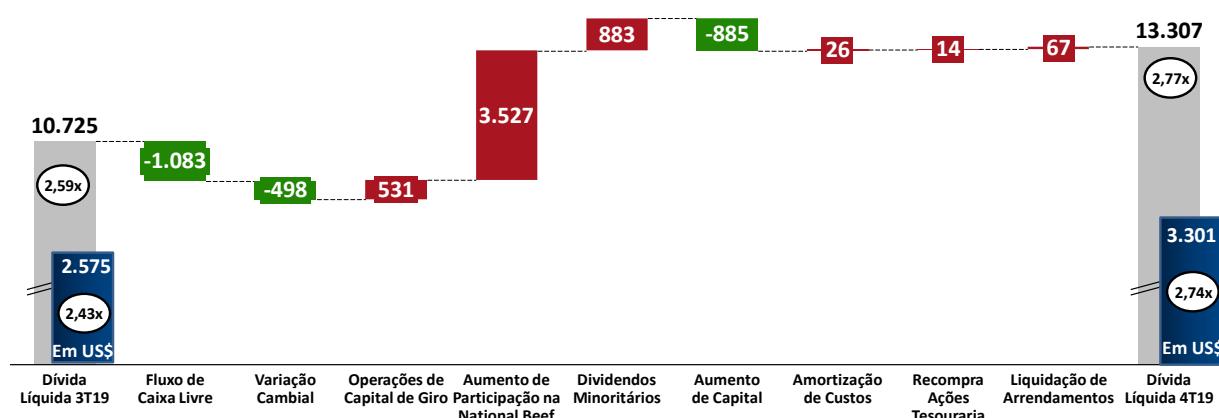
O fluxo de caixa operacional foi de R\$ 1,1 bilhão. Neste trimestre, aproveitamos o excelente resultado para iniciarmos o processo de reversão de operações de capital de giro, as quais geram um custo financeiro. Desta forma, revertemos operações de antecipação de recebíveis da Argentina, Uruguai e Brasil, totalizando R\$531 milhões. Como consequência tivemos uma redução da despesa financeira da Companhia, como já mencionado anteriormente.

No 4T19, os recursos destinados ao capex recorrente totalizaram R\$ 323 milhões e o juros sobre a dívida foram de R\$ 301 milhões.

Desta forma a geração fluxo de caixa livre antes da liquidação das operações de capital de giro foi de R\$ 1.083 milhões.

**DÍVIDA LÍQUIDA**

(R\$ milhões)



Em função do perfil do endividamento da Companhia ser, em grande parte, atrelado à moeda norte-americana (a parcela da dívida bruta atrelada ao dólar ou outras moedas que não o Real ficou em torno de 96,0% no final do trimestre), as variações aqui explicadas consideram seus valores em dólares norte-americanos.

Em 31 de dezembro de 2019, a dívida líquida foi de US\$ 3.301 milhões, composta por uma dívida bruta de US\$ 5.518 milhões e o saldo de caixa e aplicações que atingiu US\$ 2.087 milhões.

A dívida líquida foi 28% superior ao trimestre anterior, explicada (i) pelo aumento de participação na National Beef de US\$ 849 milhões ou R\$ 3.527 milhões; (ii) pagamento

de dividendos de US\$ 212 milhões (R\$ 883 milhões) sendo aproximadamente 52% referentes ao pagamento dos dividendos remanescentes que a Jefferies ainda tinha direito, 15% referentes aos dividendos recorrentes do trimestre e o restante referente a antecipação dos dividendos discricionários (excess cash que seriam distribuídos em 2020); e (iii) parcialmente compensados pela operação de aumento de capital e pela geração de caixa no período.

Quando medida em reais a dívida líquida foi de R\$ 13.307 milhões.

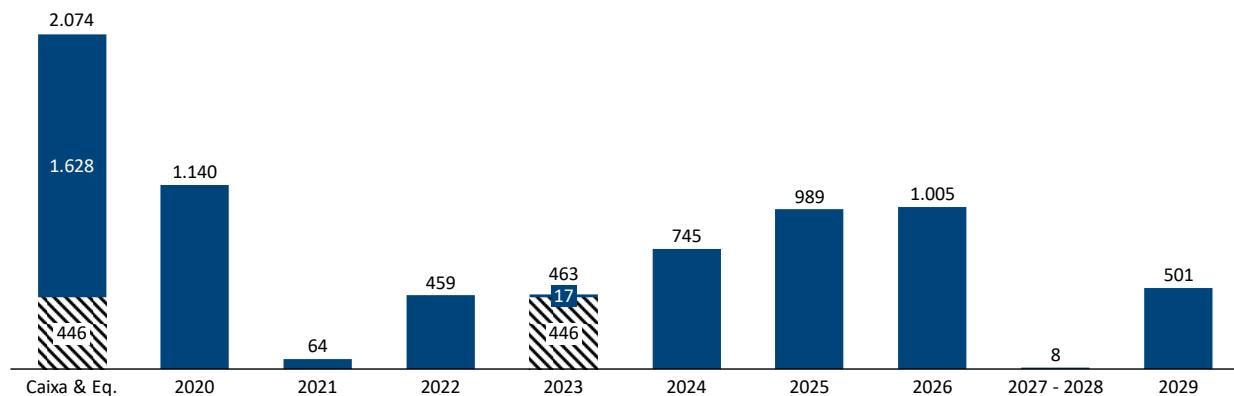
O índice de alavancagem, medido pela relação entre dívida líquida e o EBITDA<sup>Aj</sup> UDM (últimos 12 meses) proforma foi de 2,74x em dólares, um aumento de 0,31x em relação ao 3T19. Quando mensurado em reais esse índice ficou em 2,77x.

<b>Dív. Líquida / EBITDA<sup>Aj</sup> UDM em dólares</b>	<b>Dív. Líquida / EBITDA<sup>Aj</sup> UDM em reais</b>	<b>Custo Médio (% a.a.)</b>	<b>Prazo Médio (anos)</b>
<b>2,74x</b>	<b>2,77x</b>	<b>6,26%</b>	<b>4,42</b>

*OBS: o cálculo do índice de alavancagem para os covenants das operações de financiamento bancário e mercado de capitais, cujo limite é de 4,75x, inclui disposições contratuais que permitem a exclusão dos efeitos da variação cambial. Portanto, o índice apurado para esse propósito alcançou 2,36x ao final do 4T19 (para mais informações, vide nota 17.3 nas demonstrações financeiras).*

### Cronograma da Dívida

(US\$ milhões)



Em dezembro, a Companhia anunciou a liquidação antecipada, com recursos próprios, das notas sênior com remuneração de 8,00% ao ano e vencimento em 2023, emitidas em 08 de junho de 2016 pela Marfrig Holdings (Europe) B.V., com o montante agregado de principal de US\$ 446 milhões ("Notas Sênior 2023"). A liquidação ocorreu em 17 de janeiro. As notas sênior 2023 eram o instrumento de dívida de maior custo da Companhia, estando a sua liquidação antecipada alinhada com a estratégia de redução de custo financeiro, melhor alocação de capital e compromisso com a disciplina financeira.

### GUIDANCE Gerencial\*

*Em função da oferta pública de ações e conforme fato relevante divulgado em 06 de dezembro de 2019 o Conselho de Administração da Companhia deliberou por descontinuar a divulgação de projeções financeiras (guidance) anteriormente apresentadas tendo em vista a necessidade de alinhamento de sua política de divulgação de guidance com os procedimentos adotados por seus auditores independentes e demais consultores no contexto de ofertas públicas de distribuição de valores mobiliários de emissão da Companhia no Brasil e no exterior.*

Em relação a performance operacional, a Marfrig apresentou resultados consolidados recordes no 4T19, reforçando visão positiva para o ano e consequentemente o atingimento do guidance divulgado para 2019:

GUIDANCE 2019	Faixa		Realizado
	de	a	
Receita Líquida Consolidada	R\$ 47 bilhões	R\$ 49 bilhões	R\$ 49,9 bilhões
Margem EBITDA <sup>AJ</sup>	8,7%	9,5%	9,6%
Fluxo de Caixa Livre <sup>1</sup>	R\$ 1 bilhão	R\$ 1,5 bilhão	R\$ 1,3 bilhão <sup>2</sup>

1 – Antes do pagamento de M&A e pagamento de dividendos a terceiros.

2 – Antes da reversão de R\$ 531 milhões de operações de capital de giro realizadas no 4T19 após a confirmação do atingimento do guidance.

## PRÓXIMOS EVENTOS

### Teleconferência de resultado

Data: 20 de fevereiro de 2020

#### Português

**14h00 (Brasília)**

Tel. Brasil: + 55 (11) 3181-8565  
Ou +55(11) 4210-1803

Código: Marfrig

#### Inglês

**15h00 (Brasília)**

Tel. Demais países: + 1 (412) 717-9627  
Ou + 1 (844) 204-8942

Código: Marfrig

Transmissão ao vivo pela internet em sistema de áudio e slides  
Replay disponível para download: [www.marfrig.com.br/ri](http://www.marfrig.com.br/ri)

## Relações com Investidores

+ 55 (11) 3792-8907  
[ri@marfrig.com.br](mailto:ri@marfrig.com.br)

## DISCLAIMER

Este material constitui uma apresentação de informações gerais sobre a Marfrig Global Foods S.A. e suas controladas consolidadas (em conjunto, a "Companhia") na presente data. Tais informações são apresentadas de forma resumida e não têm por objetivo serem completas.

Nenhuma declaração ou garantia, expressa ou implícita, é realizada, nem qualquer certeza deve ser assumida, sobre a precisão, certeza ou abrangência das informações aqui contidas. Nem a Companhia nem qualquer uma de suas afiliadas, consultores ou representantes assumem qualquer responsabilidade por qualquer perda ou dano resultante de qualquer informação apresentada ou contida nesta apresentação. As informações apresentadas ou contidas nesta apresentação encontram-se atualizadas até 31 de dezembro de 2019 e, exceto quando expressamente indicado de outra forma, estão sujeitas a alterações sem aviso prévio. Nem a Companhia nem qualquer uma de suas afiliadas, consultores ou representantes firmaram qualquer compromisso de atualizar tais informações após a presente data. Esta apresentação não deve ser interpretada como uma recomendação jurídica, fiscal, de investimento ou de qualquer outro tipo.

Os dados aqui contidos foram obtidos a partir de diversas fontes externas, sendo que a Companhia não verificou tais dados através de nenhuma fonte independente. Dessa forma, a Companhia não presta qualquer garantia quanto à exatidão ou completude de tais dados, os quais envolvem riscos e incertezas e estão sujeitos a alterações com base em diversos fatores.

Este material contém declarações prospectivas. Tais declarações não constituem fatos históricos e refletem as crenças e expectativas da administração da Companhia. As palavras "prevê", "deseja", "espera", "estima", "pretende", "antevê", "planeja", "prediz", "projeta", "alvo" e outras similares pretendem identificar tais declarações.

Embora a Companhia acredite que as expectativas e premissas refletidas nas declarações prospectivas sejam razoáveis e baseadas em informações atualmente disponíveis para a sua administração, ela não pode garantir resultados ou eventos futuros. É aconselhável que tais declarações prospectivas sejam consideradas com cautela, uma vez que os resultados reais podem diferir materialmente daqueles expressos ou implícitos em tais declarações. Títulos e valores mobiliários não podem ser oferecidos ou vendidos nos Estados Unidos a menos que sejam registrados ou isentos de registro de acordo com o Securities Act dos EUA de 1933, conforme alterado ("Securities Act"). Quaisquer ofertas futuras de valores mobiliários serão realizadas exclusivamente por meio de um memorando de oferta. Este documento não constitui uma oferta, convite ou solicitação de oferta para a subscrição ou aquisição de quaisquer títulos e valores mobiliários, e nem qualquer parte desta apresentação e nem qualquer informação ou declaração nela contida deve ser utilizada como base ou considerada com relação a qualquer contrato ou compromisso de qualquer natureza. Qualquer decisão de compra de títulos e valores mobiliários em qualquer oferta de títulos da Companhia deverá ser realizada com base nas informações contidas nos documentos da oferta, que poderão ser publicados ou distribuídos oportunamente em conexão a qualquer oferta de títulos da Companhia, conforme o caso.

**LISTAGEM DE ANEXOS**

ANEXO I:	Demonstrativo de Resultados Pro forma	19
ANEXO II:	Demonstrativo de Resultados e Reconciliação do EBITDA   Operação continuada	20
ANEXO III:	Fluxo de Caixa   Operação Continuada	21
ANEXO IV:	DRE por Operação	22
ANEXO V:	Balanço Patrimonial	23

**ANEXO I**  
**Demonstrativo de Resultados Pro forma**  
**(R\$ milhões)**

	4T19 (a)		4T18 (b)		Var. (a/b)	
	R\$	%ROL	R\$	%ROL	R\$	%
<b>Receita Líquida</b>	<b>14.218</b>	<b>100,0%</b>	<b>11.512</b>	<b>100,0%</b>	<b>2.706</b>	<b>23,5%</b>
CPV	(12.142)	-85,4%	(10.210)	-88,7%	(1.932)	18,9%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>2.076</b>	<b>14,6%</b>	<b>1.302</b>	<b>11,3%</b>	<b>774</b>	<b>59,4%</b>
<b>DVG&amp;A</b>	<b>(766)</b>	<b>-5,4%</b>	<b>(678)</b>	<b>-5,9%</b>	<b>(88)</b>	<b>12,9%</b>
Comercial	(557)	-3,9%	(521)	-4,5%	(37)	7,1%
Administrativa	(208)	-1,5%	(157)	-1,4%	(51)	32,3%
<b>EBITDA<sup>AJ</sup></b>	<b>1.618</b>	<b>11,4%</b>	<b>949</b>	<b>8,2%</b>	<b>669</b>	<b>70,5%</b>
Outras receitas/despesas	(184)	-1,3%	(827)	-7,2%	643	-77,8%
<b>EBITDA</b>	<b>1.434</b>	<b>10,1%</b>	<b>122</b>	<b>1,1%</b>	<b>1.312</b>	<b>1076,0%</b>
<b>P&amp;L - USD x BRL</b>	<b>R\$ 4,12</b>		<b>R\$ 3,81</b>		<b>0,31</b>	<b>8,1%</b>
<b>BS - USD x BRL</b>	<b>R\$ 4,03</b>		<b>R\$ 3,87</b>		<b>0,16</b>	<b>4,0%</b>

**ANEXO II**
**Demonstrativo de Resultados e Reconciliação do EBITDA | Operação continuada**  
**(R\$ milhões)**

	4T19 (a)		4T18 (b)		Var. (a/b)	
	R\$	%ROL	R\$	%ROL	R\$	%
<b>Receita Líquida</b>	<b>14.218</b>	<b>100,0%</b>	<b>10.448</b>	<b>100,0%</b>	<b>3.770</b>	<b>36,1%</b>
CPV	(12.142)	-85,4%	(9.249)	-88,5%	(2.893)	31,3%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>2.076</b>	<b>14,6%</b>	<b>1.199</b>	<b>11,5%</b>	<b>877</b>	<b>73,2%</b>
<b>DVG&amp;A</b>	<b>(766)</b>	<b>-5,4%</b>	<b>(641)</b>	<b>-6,1%</b>	<b>(125)</b>	<b>19,4%</b>
Comercial	(557)	-3,9%	(505)	-4,8%	(52)	10,3%
Administrativa	(208)	-1,5%	(136)	-1,3%	(72)	53,2%
<b>EBITDA<sup>AJ</sup></b>	<b>1.618</b>	<b>11,4%</b>	<b>877</b>	<b>8,4%</b>	<b>741</b>	<b>84,5%</b>
Outras receitas/despesas	(184)	-1,3%	(826)	-7,9%	642	-77,7%
<b>EBITDA</b>	<b>1.434</b>	<b>10,1%</b>	<b>51</b>	<b>0,5%</b>	<b>1.383</b>	<b>2694,8%</b>
Equivalência Patrimonial	0	0,0%	0	0,0%	0	-
D&A	(308)	-2,2%	(320)	-3,1%	12	-3,6%
<b>EBIT</b>	<b>1.126</b>	<b>7,9%</b>	<b>(268)</b>	<b>-2,6%</b>	<b>1.395</b>	<b>-519,7%</b>
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>(610)</b>	<b>-4,3%</b>	<b>(607)</b>	<b>-5,8%</b>	<b>(4)</b>	<b>0,6%</b>
<b>Receitas/Despesas Financeiras</b>	<b>(443)</b>	<b>-3,1%</b>	<b>(492)</b>	<b>-4,7%</b>	<b>49</b>	<b>-9,9%</b>
<b>Variação Cambial</b>	<b>(167)</b>	<b>-1,2%</b>	<b>(115)</b>	<b>-1,1%</b>	<b>(52)</b>	<b>45,5%</b>
<b>EBT</b>	<b>516</b>	<b>3,6%</b>	<b>(875)</b>	<b>-8,4%</b>	<b>1.391</b>	<b>-159,0%</b>
IR + CS	(117)	-0,8%	(187)	-1,8%	70	-37,4%
<b>Resultado Líquido - Op. Continuada</b>	<b>399</b>	<b>2,8%</b>	<b>(1.062)</b>	<b>-10,2%</b>	<b>1.461</b>	<b>-137,6%</b>
<b>Resultado Líquido - Op. Descontinuada</b>	-	0,0%	<b>3.473</b>	<b>33,2%</b>	<b>(3.473)</b>	<b>-100,0%</b>
<b>Resultado Líquido - Total</b>	<b>399</b>	<b>2,8%</b>	<b>2.411</b>	<b>23,1%</b>	<b>(2.012)</b>	<b>-83,5%</b>
<b>Participação Minoritários</b>	<b>(372)</b>	<b>-2,6%</b>	<b>(195)</b>	<b>-1,9%</b>	<b>(177)</b>	<b>90,7%</b>
<b>Lucro (Prejuízo) Líquido - Op. Continuada</b>	<b>27</b>	<b>0,2%</b>	<b>(1.257)</b>	<b>-12,0%</b>	<b>1.284</b>	<b>-102,1%</b>
<b>Lucro (Prejuízo) Líquido - Op. Descontinuada</b>	-	0,0%	<b>3.473</b>	<b>33,2%</b>	<b>(3.473)</b>	<b>-100,0%</b>
<b>Lucro (Prejuízo) Líquido - Total</b>	<b>27</b>	<b>0,2%</b>	<b>2.216</b>	<b>21,2%</b>	<b>(2.189)</b>	<b>-98,8%</b>
<b>P&amp;L - USD x BRL</b>	<b>R\$ 4,12</b>		<b>R\$ 3,81</b>		<b>-R\$ 3,92</b>	
<b>BS - USD x BRL</b>	<b>R\$ 4,03</b>		<b>R\$ 3,87</b>		<b>-R\$ 3,83</b>	

<b>RECONCILIAÇÃO DO EBITDA AJUSTADO</b> <b>(R\$ milhões)</b>	<b>4T19</b>	<b>4T18</b>
<b>Lucro/Prejuízo Líquido Continuado</b>	<b>27</b>	<b>(1.257)</b>
(+) Provisão de IR e CS	117	187
(+) Participação de Acionistas não Controladores	372	195
(+) Variação Cambial Líquida	167	115
(+) Encargos Financeiros Líquidos	443	492
(+) Depreciação / Amortização	308	320
(+) Equivalência de não controladas	(0)	(0)
<b>EBITDA</b>	<b>1.434</b>	<b>51</b>
(+) Outras Receitas/Despesas Operacionais	184	826
<b>EBITDA<sup>AJ</sup></b>	<b>1.618</b>	<b>877</b>

**ANEXO III**  
**Fluxo de Caixa (Operação Continuada)**  
**(R\$ milhões)**

<b>Fluxo de Caixa Continuado</b>	<b>4T19</b>	<b>3T19</b>
Resul. Líq. Continuado Ac. Controlador	27	100
(+/-) Itens que não afetam caixa	1.769	1.222
(+/-) Contas a receber	(906)	(74)
(+/-) Estoques	81	(68)
(+/-) Fornecedores	518	(45)
(+/-) Outros	(314)	125
(=) Fluxo Operacional	1.175	1.261
(-) Capex e Investimentos	(322)	(131)
(-) Juros sobre dívidas	(301)	(286)
<b>Fluxo de Caixa Antes dos Dividendos para Terceiros</b>	<b>552</b>	<b>844</b>

**ANEXO IV**  
**DRE por operação**  
**(R\$ mil)**

4T19	América do Norte		América do Sul		Corporate	
	R\$	%ROL	R\$	%ROL	R\$	%ROL
<b>Receita Líquida</b>	<b>9.637</b>	<b>100,0%</b>	<b>4.581</b>	<b>100,0%</b>	-	<b>100,0%</b>
CPV	(8.225)	-85,4%	(3.916)	-85,5%	(1)	0,0%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>1.412</b>	<b>14,6%</b>	<b>665</b>	<b>14,5%</b>	(1)	<b>0,0%</b>
<b>DVGA</b>	<b>(377)</b>	<b>-3,9%</b>	<b>(289)</b>	<b>-6,3%</b>	<b>(100)</b>	<b>0,0%</b>
Comercial	(336)	-3,5%	(222)	-4,8%	0	0,0%
Administrativa	(41)	-0,4%	(67)	-1,5%	(100)	0,0%
<b>EBITDA<sup>AJ</sup></b>	<b>1.196</b>	<b>12,4%</b>	<b>458</b>	<b>10,0%</b>	<b>(35)</b>	<b>0,0%</b>

4T18	América do Norte		América do Sul		Corporate	
	R\$	%ROL	R\$	%ROL	R\$	%ROL
<b>Receita Líquida</b>	<b>8.103</b>	<b>100,0%</b>	<b>3.410</b>	<b>100,0%</b>	-	<b>100,0%</b>
CPV	(7.145)	-88,2%	(3.062)	-89,8%	(3)	0,0%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>957</b>	<b>11,8%</b>	<b>347</b>	<b>10,2%</b>	(3)	<b>0,0%</b>
<b>DVGA</b>	<b>(231)</b>	<b>-2,9%</b>	<b>(286)</b>	<b>-8,4%</b>	<b>(161)</b>	<b>0,0%</b>
Comercial	(286)	-3,5%	(235)	-6,9%	-	0,0%
Administrativa	55	0,7%	(52)	-1,5%	(161)	0,0%
<b>EBITDA<sup>AJ</sup></b>	<b>835</b>	<b>10,3%</b>	<b>132</b>	<b>3,9%</b>	<b>(18)</b>	<b>0,0%</b>

**ANEXO V**  
**Balanço Patrimonial**  
**(R\$ mil)**

ATIVO	4T19	4T18	PASSIVO	4T19	4T18
<b>ATIVO CIRCULANTE</b>			<b>PASSIVO CIRCULANTE</b>		
Caixa e Aplicações	8.410.113	7.191.706	Fornecedores	2.670.322	2.148.983
Valores a receber clientes nacionais	2.020.516	1.243.840	Fornecedores risco sacado	176.881	182.635
Estoques de produtos e mercadorias	2.383.486	1.822.280	Pessoal, encargos e benefícios sociais	757.699	564.391
Ativos biológicos	29.139	16.570	Impostos, taxas e contribuições	407.817	345.438
Tributos a recuperar	1.176.530	1.144.888	Empréstimos, financiamentos e debentures	4.594.444	3.665.455
Despesas do exercício seguinte	61.823	53.833	Títulos a pagar	108.483	185.522
Títulos a receber	82.318	118.307	Arrendamentos a pagar	131.093	3.209
Adiantamentos a fornecedores	110.044	58.628	Antecipações de clientes	1.322.910	1.093.168
Outros valores a receber	146.135	112.905	Outras obrigações	445.399	457.589
	<b>14.420.104</b>	<b>11.762.957</b>		<b>10.615.048</b>	<b>8.646.390</b>
<b>NÃO CIRCULANTE</b>			<b>NÃO CIRCULANTE</b>		
Depósitos judiciais	62.055	47.526	Empréstimos, financiamentos e debentures	17.121.836	11.567.895
Títulos a receber	0	220	Impostos, taxas e contribuições	768.129	833.591
Imposto de renda e contribuição social diferido:	1.413.253	999.844	Imposto de renda e contribuição social diferidos	136.275	118.911
Tributos a recuperar	2.321.233	1.780.342	Provisão para contingências	361.884	301.667
Outros valores a receber	134.537	82.567	Arrendamentos a pagar	392.740	2.102
	<b>3.931.078</b>	<b>2.910.499</b>	Títulos a Pagar	233.094	301.945
Investimentos	45.694	42.545	Antecipações de clientes	0	387.480
Imobilizado	6.441.055	5.231.216	Outras obrigações	166.674	332.734
Intangível	6.734.090	6.557.055		<b>19.180.632</b>	<b>13.846.325</b>
	<b>13.220.839</b>	<b>11.830.816</b>			
			<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>		
			Capital social	8.204.391	7.319.467
			Reservas de capital, opções outorgadas e ações em tesouraria	-1.271.370	155.824
			Reservas de lucros	51.824	51.824
			Outros resultados abrangentes	(3.271.650)	(3.535.777)
			Prejuízos Acumulados	(3.094.630)	(3.317.874)
				<b>618.565</b>	<b>673.464</b>
			<b>Patrimônio líquido de controladores</b>	<b>1.157.776</b>	<b>3.338.093</b>
			<b>Total do Patrimônio Líquido</b>	<b>1.776.341</b>	<b>4.011.557</b>
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>31.572.021</b>	<b>26.504.272</b>	<b>TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>31.572.021</b>	<b>26.504.272</b>

# Marfrig reports record-high results for 4Q19

**São Paulo, February 19, 2019** – Marfrig Global Foods S.A. – Marfrig (B3 Novo Mercado: MRFG3 and Level 1 ADR: MRRTY) announces today its results for the fourth quarter of 2019 (4Q19). Except where stated otherwise, the following operating and financial information is presented in nominal Brazilian real, in accordance with International Financial Reporting Standards (IFRS), and should be read together with the financial statements and respective notes for the period ended December 31, 2019 filed at the Securities and Exchange Commission of Brazil (CVM).

To improve comparisons, the results herein are identified as "proforma," i.e., including 100% of the results of Quickfood, Várzea Grande and Iawa Premium in 4Q18.

Results described as "Continuing Operation" consider the results of the Ohio beef patty business as of the sale of Keystone, i.e., as of December 2018, the results of Quickfood as of January 2019, the results of Várzea Grande as of April 2019 and, lastly, the results of Iawa as of June 2019.

## HIGHLIGHTS

### ▪ Financial

- Consolidated Net Revenue of R\$14.2 billion, growing 23.5% compared to 4Q18 to set a new record for the Company;
- Adjusted EBITDA ("Adj. EBITDA") of R\$1.6 billion, with margin of 11.4%, representing increases of 70.5% and 310 bps from 4Q18, also a record high for the Company;
- Free Cash Flow<sup>1</sup> of R\$1.1 billion, which enabled the Company to discontinue R\$0.5 billion in working capital transactions;
- Net Income of R\$26.9 million in 4Q19, compared to the net loss of R\$1.3 billion in 4Q18.

### ▪ Capital structure

In November, Marfrig increased its interest in the capital of National Beef to 81.73%.

In December, Marfrig carried out a primary offering of 90.1 million shares, which generated proceeds of over R\$900 million. Simultaneously, a secondary offering was carried out for all shares held by BNDES, corresponding to 33% of the total capital.

Also in December, the Company announced its intent to exercise the option for early settlement of the 2023 Senior Notes, with aggregate principal of US\$446.1 million and remuneration of 8.0%.

### ▪ Operating Highlights:

In November, new plant authorizations in Brazil expanded export capacity to China. The South America Operation now has 70% of its installed capacity authorized to serve Chinese demand, as well as other export markets.

Marfrig obtained export authorization for its plants Pontes e Lacerda in Mato Grosso state and São Gabriel in Rio Grande do Sul state. As a result, Marfrig maintains its leadership in South America with the most plants authorized to export beef to China, with a total of 13 plants authorized, with 7 in Brazil, 4 in Uruguay and 2 in Argentina.

---

<sup>1</sup> Cash Flow before settlement of working capital transactions, M&A and payment of dividends to third parties

## Plant-based Products:

As part of its line of plant-based products, in December, Marfrig launched its own beef patty brand, the Revolution Burger. Once again, the new product launch was accompanied by an important partnership, this time with Outback Steakhouse, which launched in the Brazilian market an exclusive 100% vegan beef patty created in partnership with the Revolution seal.

## SUMMARY

### MACROECONOMIC SCENARIO

In the **United States**, the unemployment rate ended December at 3.5% (source: U.S. Bureau of Labor Statistics) and the first preliminary figures from the U.S. government indicate the country's GDP grew at an annual rate of 2.1% in the fourth quarter. The combination of continued good economic performance and consumer spending at around 70% of GDP has made the country the main driver of growth among developed nations. The signing of the first phase of the U.S.-China trade agreement has helped to reduce uncertainty in the scenario, and GDP forecasts for 2020 by specialized banks<sup>2</sup> were revised upwards. U.S. GDP is now expected to grow by 2% (previously 1.8%), and the country should continue to be, together with China, whose GDP is projected to grow by around 6%, a leading driver of the world economy.

In its January report, the IMF noted that economic performance in **Latin America** and the Caribbean was stagnant in 2019, making the region's growth recovery even more challenging in 2020. Even with Brazil's economic recovery, the IMF noted that the region is experiencing social conflicts and greater uncertainty in economic policy. As a result, the region's growth forecast for the year was lowered to 1.6% (compared to 1.8% in the October 2019 forecast).

In the same report, the IMF reviewed its forecast for Brazil's GDP, which should grow 2.2%, which represents an upward revision from the bank's forecast made in October last year (2%), signaling a gradual economic recovery.

### INDUSTRY SCENARIO

In the **United States**, the volume of cattle processed in 4Q19 came to 6.5 million head (USDA), up 0.3% from the same period of 2018. The slight increase reflects the industry's good moment, with strong demand for beef protein, a high supply of cattle and no significant capacity expansions in the industry.

In **Brazil**, the Ministry of Agriculture reported that the 4Q19 primary processing volume of 5.8 million head was 6% lower than in the same period in 2018, with the demand generated by the higher export volume insufficient to offset the 29% increase in cattle cost (base CEPEA – São Paulo), resulting in lower industry productivity.

In **Uruguay**, data from Inac showed a decline of 10.5% (527,000 head in 4Q19 vs. 588,000 in 4Q18) in total primary processing compared to 4Q18. The country, which had been

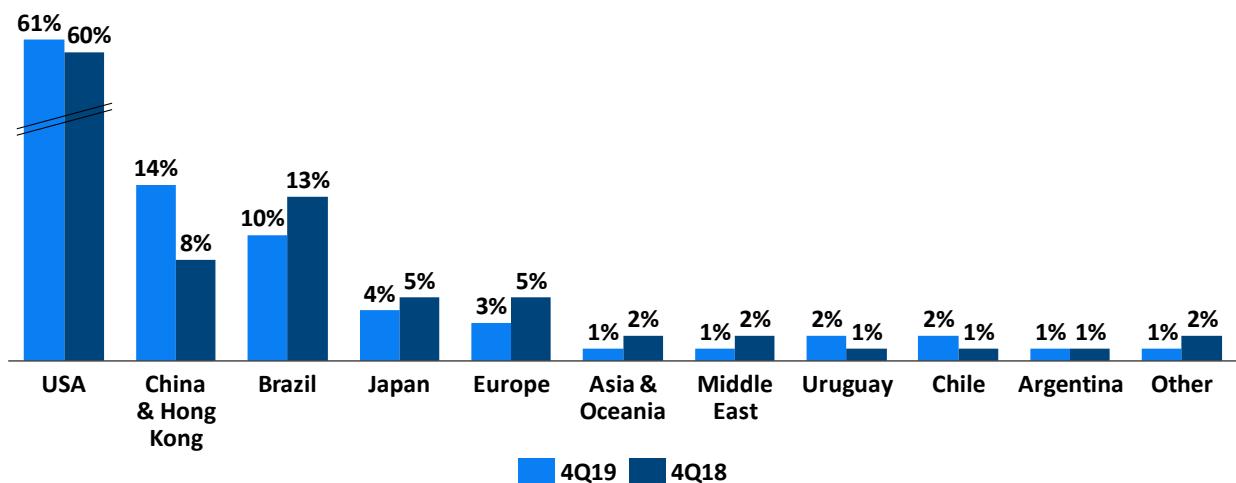
<sup>2</sup> Itaú BBA, Credit Suisse, JP Morgan and BTG

suffering from a low supply of fed cattle due to exports of live animals in previous years, observed a reversal of this trend in 2019, with 130,000 animals exported, down from around 400,000 in 2018. Other factors also point to a gradual recovery in the cattle supply scenario, with a higher weaning rate and an increase in the industry's capacity utilization rate.

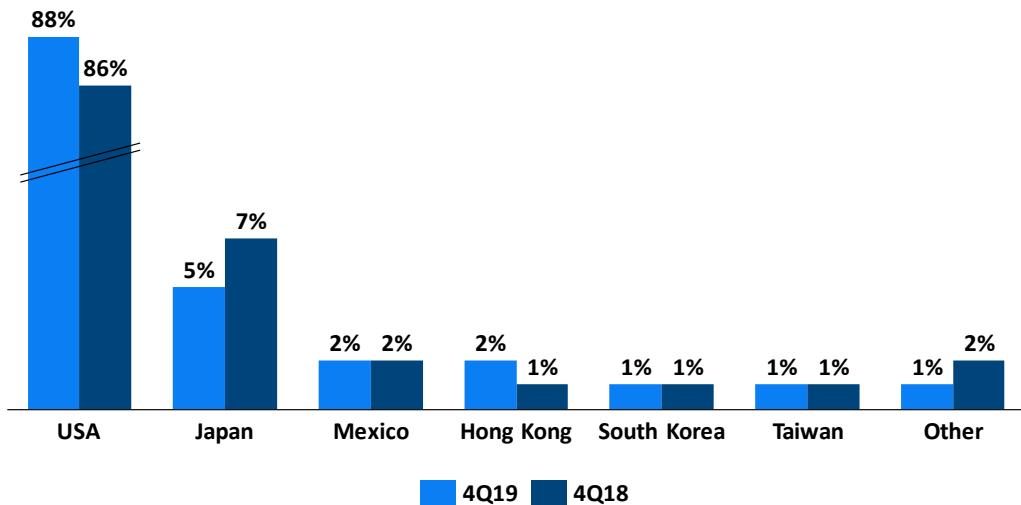
In **Argentina**, according to Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina, the number of cattle processed was 9.2% higher than in 4Q18, representing the industry's best result since 2009. This growth was driven by China's strong demand for beef, which has supported higher capacity utilization rates and even the reopening of primary processing plants in the region.

### MARFRIG SCENARIO

Marfrig has a sales mix distributed among the world's main consumer markets. In 4Q19, the United States accounted for 61% of our consolidated sales, while sales to China reached 14% and sales in Brazil's domestic market fell to 10%.



The **North America Operation** concentrates its sales in the domestic market, and its largest market outside the continent is sales of chilled beef sales to Japan, where the Company is the market leader.



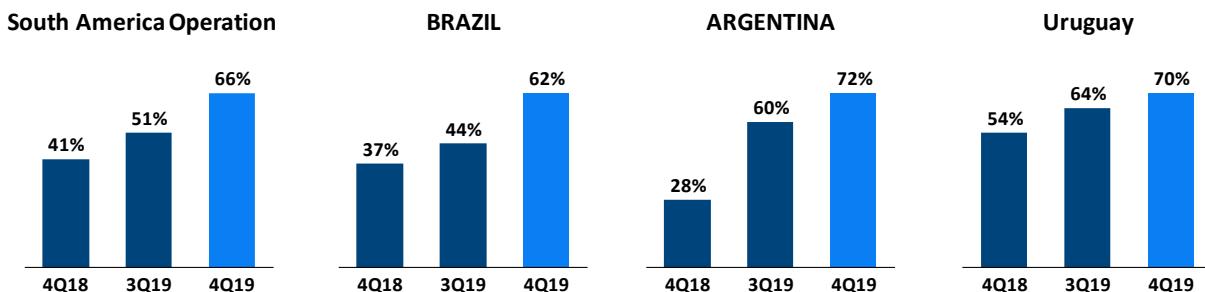
### In the South America Operation:

The highlight was the authorizations of the plants Tangará da Serra, Várzea Grande (in September) and Pontes e Lacerda, all in the state of Mato Grosso, and of the São Gabriel plant in Rio Grande do Sul state.

The four new authorizations **expanded by about 80%** the primary processing capacity in South America certified to export to China.

There are now **13 plants authorized** for exports, with 7 in Brazil, 4 in Uruguay and 2 in Argentina, representing 70% of the region's installed capacity and placing **Marfrig in a privileged and leadership position to supply China's growing demand.**

In 4Q19, approximately 66% of the total export revenue of the South American Operation was from shipments to China and Hong Kong. For comparison purposes, this figure stood at 51% in 3Q19 and 41% in 4Q18.



To reinforce our logistics base, which allows us access to key consumer markets, in December we inaugurated in Chile a new distribution center. The DC has modern facilities for chilled and frozen products, which allows us to further optimize our sales team.

In its **plant-based line**, the Company launched its **own beef patty brand, the Revolution Burger**. The brand will be sold at retailers and in food service chains. Exports of the Revolution Burger to the Chinese market should begin in 2020.

Also in 2020, other products will be launched, such as kibbeh, meatballs and ground beef.

The launch of the Revolution Burger is yet another step in Marfrig's strategy to **expand its portfolio of innovative products** and to offer consumers options adapted to their shopping, eating and convenience habits. In August, the company innovated by taking to market Brazil's first mass-produced plant-based burger, which is made from plants, but has a meaty taste.



Regarding the **capital structure**, we took two important steps in the quarter:

In November, the **acquisition of 31.17% of the capital of National Beef** was concluded, previously held by Jefferies Financial Group Inc., the shareholders NBM US Holdings, Inc., ("NBM" – Marfrig's wholly owned subsidiary), BPI (NBPCo Holdings, LLC) and Tim Klein (TMK Holdings, LLC), for a total of US\$860 million. Of this total, Marfrig paid approximately

US\$849 million for an interest of 30.73%. **Marfrig now holds 81.73% of National Beef's total capital, while USPB holds 15.07% and BPI and TMK hold 3.20%.**

In December, the Company carried out a **primary offering** that raised proceeds of **R\$900.1 million**. Simultaneously, BNDES carried out a secondary offering for its 209,648,427 shares, corresponding to the bank's total interest. After these transactions, Marfrig shares freely traded in the market (free-float) now correspond to 60% of its outstanding stock, an increase of over 150%.

In terms of **operating performance, Marfrig delivered record-high consolidated results in 4Q19**, reinforcing our positive outlook for the year and **meeting our guidance** for 2019.

Consolidated net revenue was R\$14.2 billion, advancing 23.5% on 4Q18 and setting a new record for the Company.

Gross income grew 59.4% on the same period last year, to R\$2.1 billion, with gross margin of 14.6%, up 329 bps from 4Q18.

Consolidated Adj. EBITDA also set a new record, of R\$1.6 billion, advancing 70.5% on the same quarter last year, with Adj. EBITDA margin of 11.4%.

## MARFRIG

### PRODUCTION

Marfrig's strategy to create value is based on three core businesses: beef processing, further processing and plant-based products.

**Beef processing:** with total primary processing capacity of approximately 32,000 head/day, the company has been expanding its footprint in the North American market and reinforced its exports to key geographies. Its beef protein production base is located as follows:

COUNTRY	Beef Primary Processing Units	slaughtering capacity (heads/day)
<b>NORTH AMERICA OPERATION</b>	<b>3</b>	<b>13,100</b>
USA	3	13,100
<b>SOUTH AMERICA OPERATION</b>	<b>18</b>	<b>18,100</b>
Brazil	12	13,200
Uruguay	4	3,700
Argentina	2	1,200
<b>TOTAL</b>	<b>21</b>	<b>31,200</b>

In December, the Company opted to shut down its units located in Nova Xavantina, Mato Grosso state, and Pirenópolis, Goiás state. These plants had primary processing capacity of 900 and 700 head/day, respectively. The shutdowns are aligned with Marfrig's portfolio management and asset optimization strategy.

**Further Processing:** also distributed across the Americas, the further processing business is responsible for producing and developing products such as beef patties, canned beef, meat with sauces, cold cuts, hot dogs and other products.

COUNTRY	Processing Unit	Beef Patty Production Capacity (ton/year)	Other Processed Products Production Capacity (ton/year)	Total Processed Production Capacity (ton/year)
<b>NORTH AMERICA OPERATION</b>	<b>5</b>	<b>106,000</b>	<b>104,000</b>	<b>210,000</b>
USA	5	106,000	104,000	210,000
<b>SOUTH AMERICA OPERATION</b>	<b>7</b>	<b>126,000</b>	<b>105,000</b>	<b>231,000</b>
Brazil	3	69,000	66,000	135,000
Uruguay	1	18,000	6,000	24,000
Argentina	3	39,000	33,000	72,000
<b>TOTAL</b>	<b>12</b>	<b>232,000</b>	<b>209,000</b>	<b>441,000</b>

Marfrig also has 10 distribution centers and sales offices in South America, Europe and Asia.

In Chile, Marfrig is the country's leading beef importer and distributor.

In Uruguay and Chile, Marfrig also has lamb primary processing lines with capacity of 6,500 head/day.

**Plant-based products:** The production of plant-based products is currently concentrated in Brazil at the Várzea Grande plant. Marfrig is the country's first to produce these products on a commercial scale for the food service industry.

## OPERATIONS:

### NORTH AMERICA OPERATION

The **fourth-largest beef processor** and **one of the industry's most efficient companies** in the United States, the Operation has three primary processing plants with **capacity of 13,100 head/day**, which corresponds to over 3.7 million head/year, or **roughly 14%** of U.S. primary processing capacity. Its products are sold domestically in the retail, wholesale and food service channels, as well as exported to various markets. Marfrig is the **leading U.S. exporter** of chilled beef, with a focus on the **Japanese and South Korean** markets. The operation also has **annual production capacity of 106,000 tons of beef patties**, markets complementary products and subproducts, **has tannery and logistics operations and sells products online** directly to consumers.

NORTH AMERICA OPERATION		4Q19	4Q18	Chg.	
Tons (thousand)				Tons	%
Total Volume		502	489	13	2.6%
Domestic		423	414	9	2.1%
Exports		79	75	4	5.4%
US \$ Million				US\$	%
Net Revenue		2,339	2,123	216	10.2%
Domestic		2,055	1,837	218	11.9%
Exports		284	286	(2)	-0.6%
COGS		(1,997)	(1,872)	(125)	6.7%
Gross profit		343	251	91	36.5%
Gross Margin (%)		14.6%	11.8%	-	280 bps
Adj. EBITDA		290	218	72	32.8%
Adj. EBITDA Margin (%)		12.4%	10.3%	-	210 bps

## SALES REVENUE & VOLUME

Net revenue from the North American Operation was US\$2,339 billion in 4Q19, growing 10.2% on 4Q18. This revenue growth is explained by (i) the increase in the average price practiced in the domestic market given the solid and continued growth in demand for beef protein in the United States; and (ii) the higher volume of case ready sales and Kansas City Steak online sales. In Brazilian real, net revenue was R\$9,637 million.

## GROSS INCOME & GROSS MARGIN

Gross income from the North America Operation in the quarter was US\$343 million, increasing 36.5% from the same period of 2018 (US\$251 million). The cutout ratio (average beef price divided by average cattle cost) stood at 1.96 in 4Q19, compared to 1.82 in 4Q18, with the significant improvement explained by the higher prices, as described above, and by the lower cattle purchase cost given the higher cattle supply and stable production capacity.

Gross margin in the quarter was 14.6%, up from 11.8% in 4Q18.

In Brazilian real, gross income was R\$1,412 million.

## Adj. EBITDA & MARGIN

In 4Q19, Adj. EBITDA from the North American Operation was US\$290 million, with EBITDA Margin of 12.4%. In Brazilian real, Adj. EBITDA was R\$1,196 million.

## SOUTH AMERICA OPERATION

One of the region's leading beef patty producers, with primary processing capacity of approximately 19,000 head/day, Marfrig is recognized for the quality of its products in both local and international markets. Marfrig is one of the region's main exporters and has the **largest number (13) of plants in South America authorized to export to China**. In Brazil, Marfrig is the second largest beef processor, **with primary processing capacity of 13,200 head/day and the annual production capacity of 69,000 tons of beef patties**. With

brands renowned for their quality, such as **Bassi and Montana**, the Company focuses on the retail and foodservice channels in the domestic market, with its clients including top restaurants and steakhouses. **In Uruguay, it is the industry's largest company** and the only one to produce and sell organic beef, especially for export. **In Argentina**, in addition to having two primary processing plants, the Company **is the leading producer and seller of beef patties and sausages** and owns two of the region's most valuable and recognized brands (Paty and Vienissima!). **In Chile**, Marfrig is the **country's leading beef importer** and has a lamb primary processing plant in the Patagonia region, which supplies the largest consumer markets abroad.

On November 12, the Ministry of Agriculture, Livestock and Supply ("MAPA") notified the Company of new authorizations for its plants to export beef to the People's Republic of China.

Marfrig had two more plants authorized: Pontes e Lacerda, in Mato Grosso state, and São Gabriel, in Rio Grande do Sul state. As a result, Marfrig maintains its leadership as the South American company with the most plants authorized to export beef to China, with a total of 13 plants, with 7 in Brazil, 4 in Uruguay and 2 in Argentina.

In 4Q19, approximately 66% of the total export revenue of the South American Operation came from shipments to China and Hong Kong. For comparison purposes, this figure stood at 51% in 3Q19 and 41% in 4Q18.

SOUTH AMERICA OPERATION	4Q19	4Q18	Chg.	
			Tons	%
Total Volume	378	364	14	4.0%
Domestic	246	255	(9)	-3.6%
Exports	132	108	24	21.8%
<b>R\$ million</b>			<b>R\$</b>	<b>%</b>
Net Revenue	4,581	3,410	1,171	34.3%
Domestic	1,855	1,766	88	5.0%
Exports	2,726	1,643	1,083	65.9%
COGS	(3,916)	(3,062)	(853)	27.9%
Gross profit	665	347	318	91.5%
Gross Margin (%)	14.5%	10.2%	-	430 bps
Adj. EBITDA	458	132	326	246.3%
Adj. EBITDA Margin (%)	10.0%	3.9%	-	610 bps

## SALES REVENUE & VOLUME

Net revenue from the South American Operation came to R\$4,581 billion in 4Q19, up 34.3% from 4Q18, mainly explained by: (i) the 36.2% higher average export price; (iii) the 21.8% higher export sales volume; (iii) the 8.9% higher average price in the domestic market; and (iv) the 8.1% depreciation in the Brazilian real against the U.S. dollar (R\$4.12 in 4Q19 vs. R\$3.81 in 4Q18).

## GROSS INCOME & GROSS MARGIN

In 4Q19, gross income from the South America Operation was R\$665 million, up 91.5% from 4Q18. The excellent performance is explained by: (i) the higher export prices and volumes; (ii) the better prices in the domestic market supported by stronger demand

stemming from an additional measure by the Brazilian government to allow withdrawals from inactive FGTS accounts (worker severance fund), resulting in extra purchasing power and consequently stronger demand for beef protein during the holiday season; and (iii) mainly by the efficiency gains and cost reductions, as detailed below:

- Optimizing the production footprint by shutting down two plants in the quarter (Pirenópolis in Goiás and Nova Xamantina in Mato Grosso), and increasing and transferring production to units with higher industrial potential, such as Várzea Grande, Bataguassú, Mineiros and Promissão. The shuttering of units is aligned with the strategy of effectively assessing and managing assets, optimizing costs and increasing profitability.
- Industrial improvements focused on raw material utilization and yield, improving food quality and safety controls and lowering utility costs (water, energy, steam, firewood and pallets).
- The acquisition of raw materials with reassessment of the bonus paid when purchasing special animals for primary processing and reassessing and renegotiating commercial agreements.

Note that the measures described above are structural and their gains, under the strict discipline of the target program set for each year, are perpetuated regardless of conditions external to the business.

### **Adj. EBITDA & MARGIN**

In 4Q19, Adj. EBITDA from the South American Operation was R\$458 million, with EBITDA Margin of 10.0%.

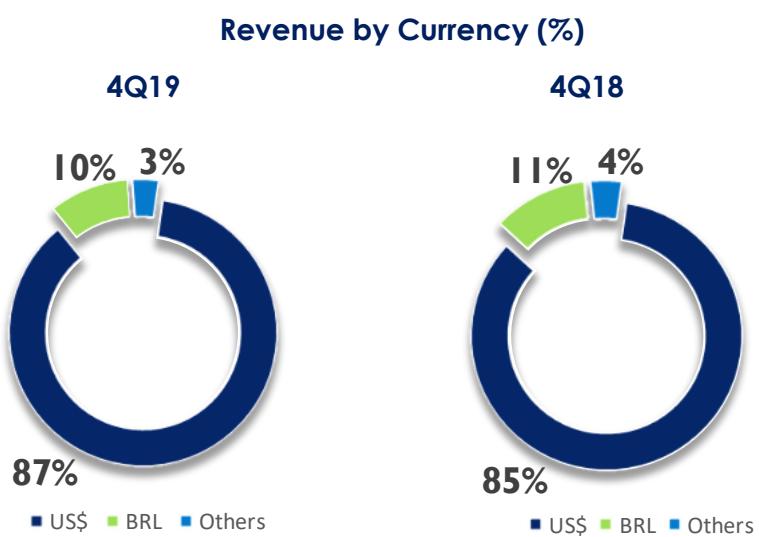
### **CONSOLIDATED RESULTS**

<b>CONSOLIDATED RESULTS</b>	<b>4Q19</b>	<b>4Q18</b>	<b>Chg.</b>	
			<b>Tons</b>	<b>%</b>
Total Volume	880	853	27	3.2%
Domestic	669	670	(1)	-0.1%
Exports	211	183	28	15.1%
<b>R\$ Million</b>			<b>R\$</b>	<b>%</b>
Net Revenue	14,218	11,512	2,706	23.5%
Domestic	10,322	8,778	1,544	17.6%
Exports	3,896	2,734	1,162	42.5%
COGS	(12,142)	(10,210)	(1,932)	18.9%
Gross profit	2,076	1,302	774	59.4%
Gross Margin (%)	14.6%	11.3%		329 bps
SG&A	(766)	(678)	(88)	12.9%
(+) Depreciation & Amortization	(308)	(325)	17	-5.3%
Adj. EBITDA	1,618	949	669	70.5%
Adj. EBITDA Margin (%)	11.4%	8.2%	-	310 bps

## CONSOLIDATED NET REVENUE

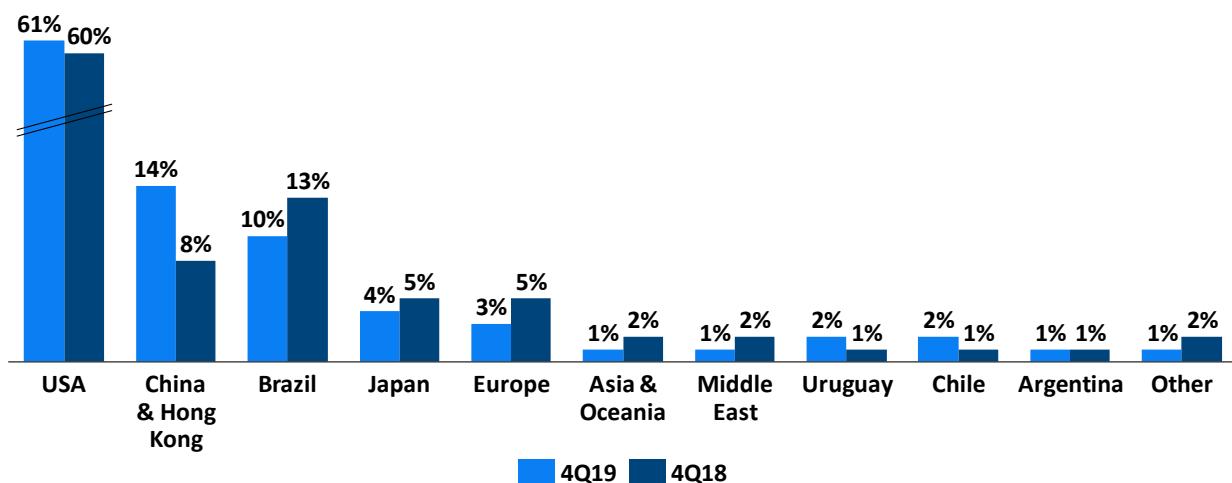
In 4Q19, Marfrig's consolidated net revenue was R\$14,218 million, advancing 23.5% from 4Q18. This revenue growth is explained by the better performance of the South American Operation, which posted a 34.3% increase on higher export volume (mainly to China) vis-à-vis the domestic market, and by the solid and better performance of the North American Operation, which posted revenue growth in U.S. dollar of 10.2% (18.9% in Brazilian real).

In 4Q19, net revenue denominated in foreign currency represented 90% of total revenue.



## Consumer Markets (% of Consolidated Net Revenue)

Marfrig has a sales mix distributed among the world's main consumer markets. In 4Q19, the United States accounted for 61% of our consolidated sales, while sales to China reached 14% and sales in Brazil's domestic market fell to 10%.



## COST OF GOODS SOLD ("COGS")

Marfrig's cost of goods sold in 4Q19 was R\$12,142 million, up 18.9% from the same period last year, explained by the higher sales volume in both operations and by higher cattle cost, mainly in Brazil and Uruguay.

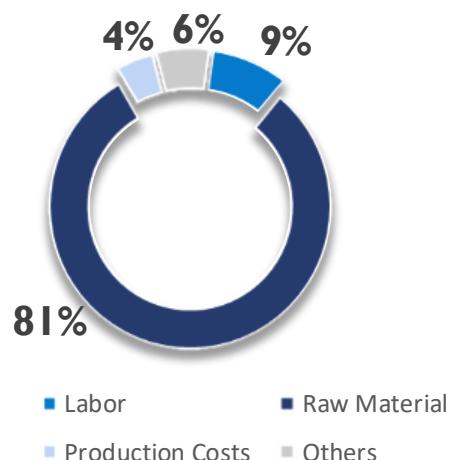
In the United States, the USDA KS Steer<sup>3</sup> price reference averaged US\$114/cwt<sup>4</sup>, down 1.1% from 4Q18, explained by the higher cattle supply in the period.

In Brazil, the ESALQ São Paulo price reference for fed cattle averaged R\$192.1/arroba (US\$3.11/kg) in 4Q19, up 29.4% from the average price in 4Q18.

The increase is explained by stronger demand for cattle for export and by the local-currency depreciation in the period.

In Uruguay, the average cattle price stood at US\$4.25/kg, up 26% from the same quarter of 2018. Price behavior was similar to that in Brazil, and the increase is explained by the growing demand from the export market, mainly China, and by the lower supply of fed cattle. According to Inac data, primary processing in 4Q19 was 10.5% lower than in 4Q18 and, despite this scenario, Marfrig captured market share to post growth in primary processing of 20% compared to 4Q18.

In Argentina, the cattle price reference stood at US\$2.55/kg (MAG – Argentina), up 6.0% from 4Q18. Despite the increase, the country continues to have one of the world's lowest cattle costs in U.S. dollar.



## SELLING, GENERAL & ADMINISTRATIVE EXPENSES

Selling, general & administrative (SG&A) expenses amounted to R\$766 million. SG&A expenses as a ratio of net revenue (SG&A/NOR) stood at 5.4%, compared to 5.9% in 4Q18.

Selling expenses were R\$557 million, or 3.9% of net revenue, down 60 bps from 4Q18. Despite the higher sales volume, the Company was able to reduce its expenses, especially freight expenses, particularly in the South America Operation, given the measures to optimize logistics and the higher concentration of sales to China.

General and Administrative expenses stood at R\$208 million, or 1.5% of net revenue, in line with the same period last year.

<sup>3</sup> "USDA KS Steer": cattle price reference in the U.S. state of Kansas.

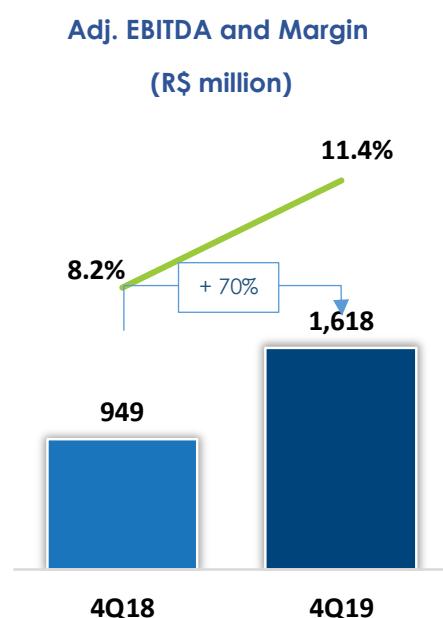
<sup>4</sup> A "hundredweight," or Cwt, is a weight-measuring unit used in certain commodity contracts. In North America, a hundredweight equals 100 pounds.

### Adj. EBITDA and Margin

Adj. EBITDA margin was 11.4%, expanding 310 bps from 4Q18.

Adj. EBITDA came to R\$1,618.2 million, setting a new record for the Company and growing by 70.5% compared to 4Q18.

The excellent performance is explained by: (i) the better spreads in the North American Operation, mainly due to higher average prices practiced in the domestic market given the solid and continued growth in beef protein demand in the United States; (ii) the increase in average price and growth in export volume, mainly to China; (iii) mainly the operating efficiency gains and cost reductions achieved in the South America Operation; and (iv) the higher local currency depreciation in the South America Operation.



### FINANCIAL RESULT

FINANCIAL RESULT	4Q19	3Q19	Chg.	
			R\$	%
Net Interest Provisioned	(283)	(254)	(30)	11%
Other Financial Revenues and Expenses	(159)	(170)	11	-6%
<b>FINANCIAL RESULT EX-EXCHANGE VAR.</b>	<b>(442)</b>	<b>(424)</b>	<b>(19)</b>	<b>4%</b>
Exchange Variation	(167)	(242)	75	-31%
<b>NET FINANCIAL RESULT</b>	<b>(609)</b>	<b>(666)</b>	<b>56</b>	<b>-9%</b>

Note: the effects from currency translation on liabilities contracted by subsidiaries abroad, whose functional currency differs from that of the parent company, are recorded under shareholders' equity.

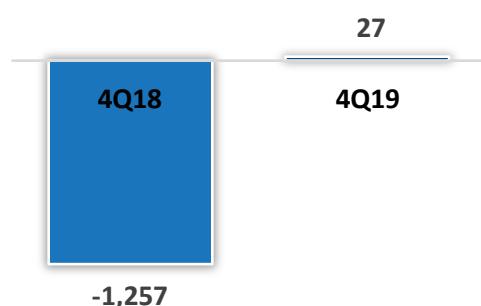
The net financial result in 4Q19 was an expense of R\$609 million. Excluding the effects from exchange variation on debt, the financial result was R\$442 million, up 4% from 3Q19.

The higher interest expenses are explained by the higher costs with interest pegged to foreign currencies and by the higher expenses with securing a bridge loan to acquire the additional interest in the capital of National Beef. This increase was partially offset by the reduction in other financial expenses of the Company related to the settlement of

working capital transactions, such as the discontinuation of prepaid accounts from clients in the South American Operation.

### **NET INCOME (Continuing Operations)**

(R\$ million)



Net income in the quarter was R\$27 million, compared to the net loss of R\$1.3 billion in 4Q18.

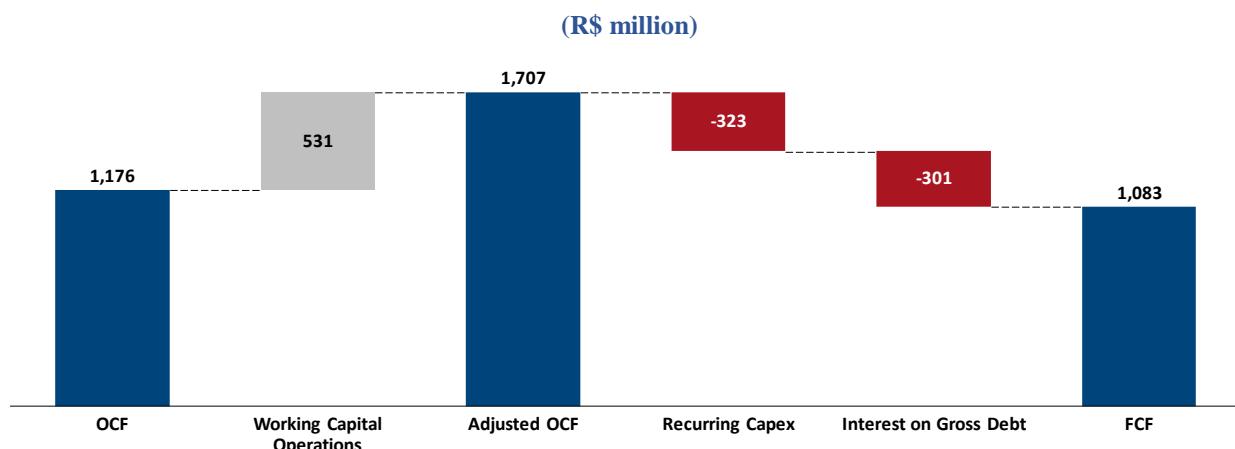
The quarter included a non-cash effect from the write-off of the assets of the Nova Xavantina plant, of approximately R\$98 million, whose operations were shut down as part of the operational efficiency and asset management program.

Note that the Company's posted profits in all quarters of 2019, bringing net income in the whole of the year to R\$218 million.

### **CAPEX & INVESTMENTS**

**Recurring capex** amounted to R\$323 million in 4Q19, of which 72% was allocated to maintenance and improvements. Note that in the quarter, because of favorable weather conditions, the North American Operation accelerated its investments in projects such as the water treatment and reuse plant at the unit in Liberal, Kansas. We also took the opportunity to adjust capacity at Várzea Grande, in line with the strategy to reassess our footprint to expand capacity while closing certain units.

## CASH FLOW

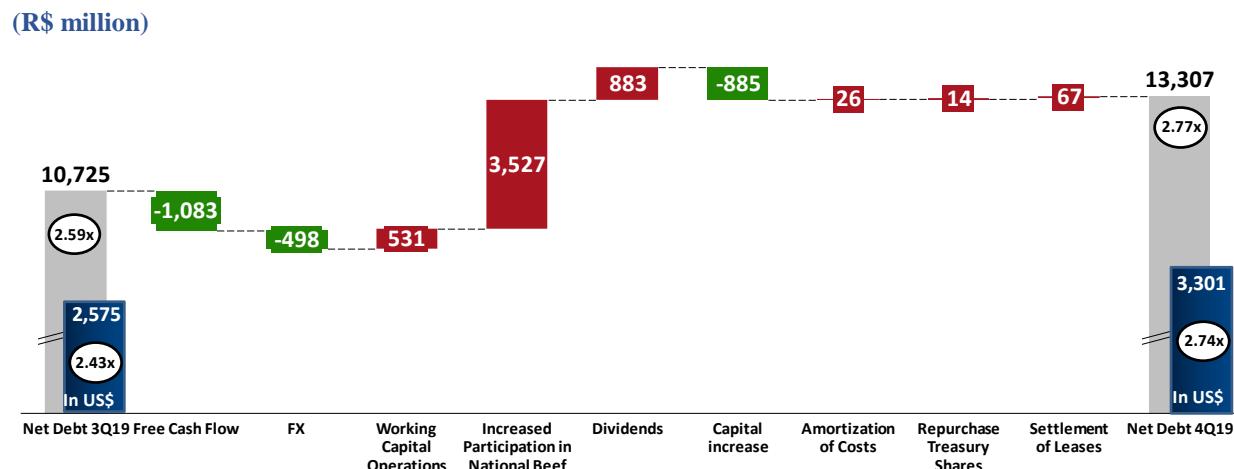


Operating cash flow was R\$1.1 billion. This quarter, we used the excellent result as an opportunity to start the process of discontinuing working capital transactions, which generate a financial cost. As such, we reversed sales of receivables operations in Argentina, Uruguay and Brazil in the total amount of R\$531 million. This enabled us to register a decline in the Company's financial expenses, as mentioned above.

In 4Q19, funds allocated to recurring capex amounted to R\$323 million while interest expenses amounted to R\$301 million.

As such, free cash flow generation before the settlement of working capital transactions stood at R\$1,083 million.

## NET DEBT



Because a large portion of Marfrig's debt is denominated in U.S. dollar (debt denominated in USD or currencies other than the BRL ended the quarter at roughly 96.0% of total debt), the variations discussed in this section are based on the amounts in U.S. dollar.

At December 31, 2019, net debt was US\$3,301 million (R\$13.4 billion), comprising gross debt of US\$5,518 million and cash and marketable securities of US\$2,087 million.

Net debt was 28% higher than in the prior quarter, explained by: (i) the acquisition of an additional interest in National Beef for US\$849 million, or R\$3,527 million; (ii) the payment

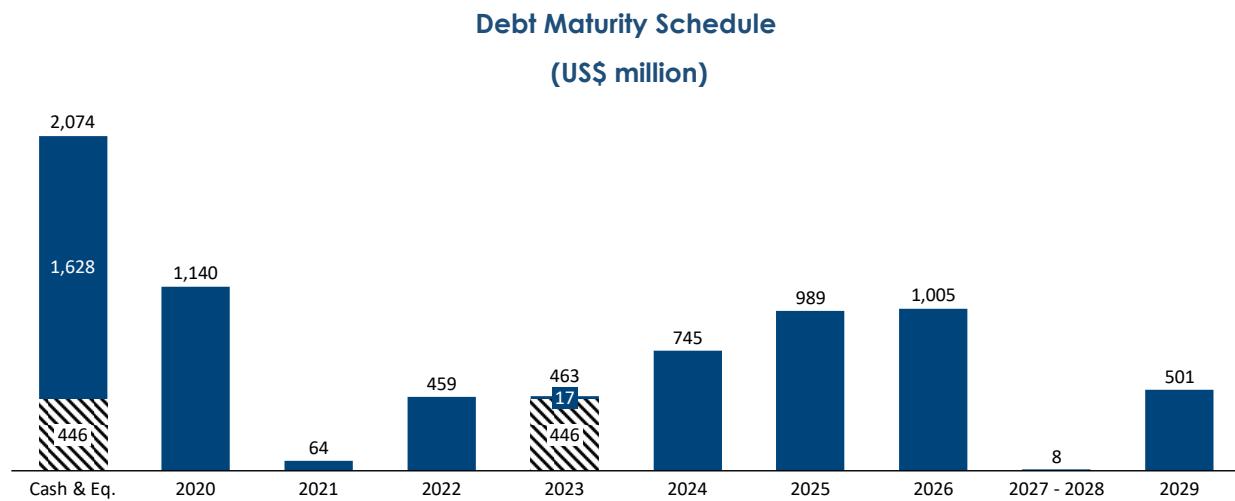
of dividends of US\$212 million (R\$883 million), with approximately 52% related to the payment of the remaining dividends to which Jefferies was still entitled, 15% related to the quarter's recurring dividends and the remainder related to the anticipation of discretionary dividends (excess cash that would be distributed in 2020); and (iii) which were partially offset by the capital increase operation and the cash generation in the period.

In Brazilian real, net debt stood at R\$13,307 million.

Financial leverage, calculated by the ratio of net debt (last 12 months) to proforma Adj. EBITDA LTM (last 12 months), was 2.74x in U.S. dollar, increasing 0.31x from 3Q19. In Brazilian real, the leverage ratio was 2.77x.

Net Debt / LTM Adj. EBITDA in USD	Net Debt / LTM Adj. EBITDA in BRL	Avg. Cost (% p.a.)	Avg. Term (years)
<b>2.74x</b>	<b>2.77x</b>	<b>6.26%</b>	<b>4.42</b>

Note: the calculation of the leverage ratio for the purpose of complying with the financial covenants of bank and capital market funding transactions, which establish a limit of 4.75x, includes provisions that allow for excluding exchange-variation effects. Accordingly, the ratio for this purpose ended 4Q19 at 2.36x (for more information, see Note 17.3 to the financial statements).



In December, the Company announced the early settlement, using own funds, of the senior notes with remuneration of 8.00% per year and maturity in 2023, issued on June 8, 2016 by Marfrig Holdings (Europe) B.V., with aggregate principal of US\$446 million ("Senior Notes 2023"). The settlement was held on January 17. The 2023 Senior Notes were the Company's liabilities with the highest cost, and their early settlement is aligned with the strategy to reduce financial cost and improve capital allocation and with the commitment to financial discipline.

### GUIDANCE - Management\*

Due to the public tender offer for shares and according to the material fact disclosed on December 6, 2019, the Company's Board of Directors decided to suspend reporting on the guidance previously given, due to the need to align its guidance disclosure policy with the procedures adopted by its independent auditors and other consultants in the context of the public tender offers for the distribution of securities issued by the Company in Brazil and abroad.

In terms of operating performance, Marfrig delivered record-high consolidated results in 4Q19, reinforcing our positive outlook for the year and meeting our guidance given for 2019.

GUIDANCE 2019	Range		Actual	
	from	to		
Consolidated Net Revenue	R\$ 47 billion	R\$ 49 billion	R\$ 49.9 billion	✓ Surpassé
Adj. EBITDA Margin	8.7%	9.5%	9.6%	✓ Surpassé
Free Cash Flow <sup>1</sup>	R\$ 1 billion	R\$ 1.5 billion	R\$ 1.3 billion <sup>2</sup>	✓ Achieved

1 - Before payment of M&A and dividends to third parties.

2 - Before settlement of R\$531 million of working capital transactions held in 4Q19, after confirming the guidance had been achieved.

## UPCOMING EVENTS

### Earnings Conference Call

**Date: February 20, 2020**

#### Portuguese

**2 p.m. (Brasília)**

Dial in Brazil: + 55 (11) 3181-8565  
Or +55(11) 4210-1803

Code: Marfrig

#### English

**3 p.m. (Brasília)**

Dial in other countries: + 1 (412) 717-9627  
Or + 1 (844) 204-8942

Code: Marfrig

Live audio webcast with slide presentation

Replay available for download: [www.marfrig.com.br/ri](http://www.marfrig.com.br/ri)

## Investor Relations

+ 55 (11) 3792-8907

[ri@marfrig.com.br](mailto:ri@marfrig.com.br)

## DISCLAIMER

This material is a presentation of general information about Marfrig Global Foods S.A. and its consolidated subsidiaries (jointly the "Corporation") on the date hereof. The information is presented in summary form and does not purport to be complete.

No representation or warranty, either expressed or implied, is made regarding the accuracy or scope of the information herein. Neither the Corporation nor any of its affiliated companies, consultants or representatives undertake any liability for losses or damages arising from any of the information presented or contained in this presentation. The information contained in this presentation is up to date as of December 31, 2019, and, unless stated otherwise, is subject to change without prior notice. Neither the Corporation nor any of its affiliated companies, consultants or representatives have signed any commitment to update such information after the date hereof. This presentation should not be construed as a legal, tax or investment recommendation or any other type of advice.

The data contained herein were obtained from various external sources and the Corporation has not verified said data through any independent source. Therefore, the Corporation makes no warranties as to the accuracy or completeness of such data, which involve risks and uncertainties and are subject to change based on various factors.

This material includes forward-looking statements. Such statements do not constitute historical fact and reflect the beliefs and expectations of the Corporation's management. The words "anticipate," "hope," "expect," "estimate," "intend," "project," "plan," "predict," "aim" and other similar expressions are used to identify such statements.

Although the Corporation believes that the expectations and assumptions reflected by these forward-looking statements are reasonable and based on the information currently available to its management, it cannot guarantee results or future events. Such forward-looking statements should be considered with caution, since actual results may differ materially from those expressed or implied by such statements. Securities are prohibited from being offered or sold in the United States unless they are registered or exempt from registration in accordance with the U.S. Securities Act of 1933, as amended ("Securities Act"). Any future offering of securities must be made exclusively through an offering memorandum. This document does not constitute an offer, invitation or solicitation to subscribe or acquire any securities, and no part of this presentation nor any information or statement contained herein should be used as the basis for or considered in connection with any contract or commitment of any nature. Any decision to buy securities in any offering conducted by the Corporation should be based solely on the information contained in the offering documents, which may be published or distributed opportunely in connection with any security offering conducted by the Corporation, depending on the case.

**APPENDIX LIST**

APPENDIX I:	Proforma Income Statement	19
APPENDIX II:	Income Statement and EBITDA Reconciliation   Continuing Operation	20
APPENDIX III:	Cash Flow   Continuing Operation	21
APPENDIX IV:	Consolidated Income Statement by Operation	22
APPENDIX III:	Balance Sheet	23

**APPENDIX I**  
**Proforma Income Statement**  
**(R\$ million)**

	4Q19 (a)		4Q18 (b)		(a/b) Chg.	
	R\$	%NOR	R\$	%NOR	R\$	%
<b>Net Revenues</b>	<b>14,218</b>	<b>100.0%</b>	<b>11,512</b>	<b>100.0%</b>	<b>2,706</b>	<b>23.5%</b>
COGS	(12,142)	-85.4%	(10,210)	-88.7%	(1,932)	18.9%
<b>Gross Profit</b>	<b>2,076</b>	<b>14.6%</b>	<b>1,302</b>	<b>11.3%</b>	<b>774</b>	<b>59.4%</b>
<b>SG&amp;A</b>	<b>(766)</b>	<b>-5.4%</b>	<b>(678)</b>	<b>-5.9%</b>	<b>(88)</b>	<b>12.9%</b>
Commercial	(557)	-3.9%	(521)	-4.5%	(37)	7.1%
Administratives	(208)	-1.5%	(157)	-1.4%	(51)	32.3%
<b>Adj. EBITDA</b>	<b>1,618</b>	<b>11.4%</b>	<b>949</b>	<b>8.2%</b>	<b>669</b>	<b>70.5%</b>
Others revenues/expenses	(184)	-1.3%	(827)	-7.2%	643	-77.8%
<b>EBITDA</b>	<b>1,434</b>	<b>10.1%</b>	<b>122</b>	<b>1.1%</b>	<b>1,312</b>	<b>1076.0%</b>
<b>P&amp;L - US\$ x BRL</b>	<b>R\$ 4.12</b>		<b>R\$ 3.81</b>		<b>0.31</b>	<b>8.1%</b>
<b>BS - US\$ x BRL</b>	<b>R\$ 4.03</b>		<b>R\$ 3.87</b>		<b>0.16</b>	<b>4.0%</b>

**APPENDIX II**
**Income Statement and EBITDA Reconciliation | Continuing Operation**  
**(R\$ million)**

	4Q19 (a)		4Q18 (b)		(a/b) Chg.	
	R\$	%NOR	R\$	%NOR	R\$	%
<b>Net Revenues</b>	<b>14,218</b>	<b>100.0%</b>	<b>10,448</b>	<b>100.0%</b>	<b>3,770</b>	<b>36.1%</b>
COGS	(12,142)	-85.4%	(9,249)	-88.5%	(2,893)	31.3%
<b>Gross Profit</b>	<b>2,076</b>	<b>14.6%</b>	<b>1,199</b>	<b>11.5%</b>	<b>877</b>	<b>73.2%</b>
<b>SG&amp;A</b>	<b>(766)</b>	<b>-5.4%</b>	<b>(641)</b>	<b>-6.1%</b>	<b>(125)</b>	<b>19.4%</b>
Commercial	(557)	-3.9%	(505)	-4.8%	(52)	10.3%
Administratives	(208)	-1.5%	(136)	-1.3%	(72)	53.2%
<b>Adj. EBITDA</b>	<b>1,618</b>	<b>11.4%</b>	<b>877</b>	<b>8.4%</b>	<b>741</b>	<b>84.5%</b>
Others revenues/expenses	(184)	-1.3%	(826)	-7.9%	642	-77.7%
<b>EBITDA</b>	<b>1,434</b>	<b>10.1%</b>	<b>51</b>	<b>0.5%</b>	<b>1,383</b>	<b>2694.8%</b>
Equity Account	0	0.0%	0	0.0%	0	-
D&A	(308)	-2.2%	(320)	-3.1%	12	-3.6%
<b>EBIT</b>	<b>1,126</b>	<b>7.9%</b>	<b>(268)</b>	<b>-2.6%</b>	<b>1,395</b>	<b>-519.7%</b>
<b>Financial Results</b>	<b>(610)</b>	<b>-4.3%</b>	<b>(607)</b>	<b>-5.8%</b>	<b>(4)</b>	<b>0.6%</b>
<b>Financial revenues/expenses</b>	<b>(443)</b>	<b>-3.1%</b>	<b>(492)</b>	<b>-4.7%</b>	<b>49</b>	<b>-9.9%</b>
<b>Exchange rate variation</b>	<b>(167)</b>	<b>-1.2%</b>	<b>(115)</b>	<b>-1.1%</b>	<b>(52)</b>	<b>45.5%</b>
<b>EBT</b>	<b>516</b>	<b>3.6%</b>	<b>(875)</b>	<b>-8.4%</b>	<b>1,391</b>	<b>-159.0%</b>
Taxes	(117)	-0.8%	(187)	-1.8%	70	-37.4%
<b>Continued Operation - Net Profit</b>	<b>399</b>	<b>2.8%</b>	<b>(1,062)</b>	<b>-10.2%</b>	<b>1,461</b>	<b>-137.6%</b>
<b>Discontinued Operation - Net Profit</b>	<b>-</b>	<b>0.0%</b>	<b>3,473</b>	<b>33.2%</b>	<b>(3,473)</b>	<b>-100.0%</b>
<b>Total Net Profit</b>	<b>399</b>	<b>2.8%</b>	<b>2,411</b>	<b>23.1%</b>	<b>(2,012)</b>	<b>-83.5%</b>
<b>Minority Stake</b>	<b>(372)</b>	<b>-2.6%</b>	<b>(195)</b>	<b>-1.9%</b>	<b>(177)</b>	<b>90.7%</b>
<b>Continued Operation - Net Profit</b>	<b>27</b>	<b>0.2%</b>	<b>(1,257)</b>	<b>-12.0%</b>	<b>1,284</b>	<b>-102.1%</b>
<b>Discontinued Operation - Net Profit</b>	<b>-</b>	<b>0.0%</b>	<b>3,473</b>	<b>33.2%</b>	<b>(3,473)</b>	<b>-100.0%</b>
<b>Total Net Profit</b>	<b>27</b>	<b>0.2%</b>	<b>2,216</b>	<b>21.2%</b>	<b>(2,189)</b>	<b>-98.8%</b>
<b>P&amp;L - US\$ x BRL</b>	<b>R\$ 4.12</b>		<b>R\$ 3.81</b>		<b>-R\$ 3.92</b>	
<b>BS - US\$ x BRL</b>	<b>R\$ 4.03</b>		<b>R\$ 3.87</b>		<b>-R\$ 3.83</b>	

RECONCILIATION OF ADJUSTED EBITDA (R\$ million)	4Q19	4Q18
	Net Profit / Loss	27
(+) Provision for income and social contribution	117	187
(+) Non-controlling Interest	372	195
(+) Net Exchange Variation	167	115
(+) Net Financial Charges	443	492
(+) Depreciation & Amortization	308	320
<b>EBITDA</b>	<b>1,434</b>	<b>51</b>
(+) Other Operacional Revenues/Expenses	184	826
<b>Adj. EBITDA</b>	<b>1,618</b>	<b>877</b>

**APPENDIX III**  
**Cash Flow | Continuing Operation**  
**(R\$ million)**

Continued Free Cash Flow	4Q19	3Q19
Net Income/Loss	27	100
(+/-) Non cash items	1,769	1,222
(+/-) Account Receivable	(906)	(74)
(+/-) Inventories	81	(68)
(+/-) Suppliers	518	(45)
(+/-) Others	(314)	125
(=) Operational Cash Flow	1,175	1,261
(-) Total Capex and Investments	(322)	(131)
(-) Interest expenses	(301)	(286)
<b>Cash Flow Before Third Party Dividends</b>	<b>552</b>	<b>844</b>

**APPENDIX IV**  
**Consolidated Income Statement by Operation**  
**(R\$ '000)**

4Q19	North America		South America		Corporate	
	R\$	%NOR	R\$	%NOR	R\$	%NOR
<b>Net Revenues</b>	<b>9,637</b>	<b>100.0%</b>	<b>4,581</b>	<b>100.0%</b>	-	<b>100.0%</b>
COGS	(8,225)	-85.4%	(3,916)	-85.5%	(1)	0.0%
<b>Gross Profit</b>	<b>1,412</b>	<b>14.6%</b>	<b>665</b>	<b>14.5%</b>	(1)	<b>0.0%</b>
<b>SG&amp;A</b>	<b>(377)</b>	<b>-3.9%</b>	<b>(289)</b>	<b>-6.3%</b>	<b>(100)</b>	<b>0.0%</b>
Commercial	(336)	-3.5%	(222)	-4.8%	0	0.0%
Administratives	(41)	-0.4%	(67)	-1.5%	(100)	0.0%
<b>Adj. EBITDA</b>	<b>1,196</b>	<b>12.4%</b>	<b>458</b>	<b>10.0%</b>	<b>(35)</b>	<b>0.0%</b>

4Q18	North America		South America		Corporate	
<b>Net Revenues</b>	<b>8,103</b>	<b>100.0%</b>	<b>3,410</b>	<b>100.0%</b>	-	<b>100.0%</b>
COGS	(7,145)	-88.2%	(3,062)	-89.8%	(3)	0.0%
<b>Gross Profit</b>	<b>957</b>	<b>11.8%</b>	<b>347</b>	<b>10.2%</b>	(3)	<b>0.0%</b>
<b>SG&amp;A</b>	<b>(231)</b>	<b>-2.9%</b>	<b>(286)</b>	<b>-8.4%</b>	<b>(161)</b>	<b>0.0%</b>
Commercial	(286)	-3.5%	(235)	-6.9%	-	0.0%
Administratives	55	0.7%	(52)	-1.5%	(161)	0.0%
<b>Adj. EBITDA</b>	<b>835</b>	<b>10.3%</b>	<b>132</b>	<b>3.9%</b>	<b>(18)</b>	<b>0.0%</b>

**APPENDIX V**  
**Balance Sheet**  
**(R\$ '000)**

ASSETS	4Q19	4Q18	LIABILITIES	4Q19	4Q18
<b>CURRENT ASSETS</b>			<b>CURRENT LIABILITIES</b>		
Cash and Marketable Securities	8,410,113	7,191,706	Trade accounts payable	2,670,322	2,148,983
Trade accounts receivable	2,020,516	1,243,840	Supply chain finance	176,881	182,635
Inventories of goods and merchandise	2,383,486	1,822,280	Accrued payroll and related charges	757,699	564,391
Biological assets	29,139	16,570	Taxes payable	407,817	345,438
Recoverable taxes	1,176,530	1,144,888	Loans and financing	4,594,444	3,665,455
Prepaid expenses	61,823	53,833	Notes payable	108,483	185,522
Notes receivable	82,318	118,307	Lease payable	131,093	3,209
Advances to suppliers	110,044	58,628	Advances from customers	1,322,910	1,093,168
Other receivables	146,135	112,905	Other payables	445,399	457,589
	<b>14,420,104</b>	<b>11,762,957</b>		<b>10,615,048</b>	<b>8,646,390</b>
<b>NON CURRENT ASSETS</b>			<b>NON CURRENT LIABILITIES</b>		
Court deposits	62,055	47,526	Loans and financing	17,121,836	11,567,895
Notes receivable	0	220	Taxes payable	768,129	833,591
Deferred income and social contribution taxes	1,413,253	999,844	Deferred income and social contribution taxes	136,275	118,911
Recoverable taxes	2,321,233	1,780,342	Provisions for contingencies	361,884	301,667
Other receivables	134,537	82,567	Lease payable	392,740	2,102
	<b>3,931,078</b>	<b>2,910,499</b>	Notes payable	233,094	301,945
Investments	45,694	42,545	Advances from customers	0	387,480
Property, plant and equipment	6,441,055	5,231,216	Other	166,674	332,734
Intangible assets	6,734,090	6,557,055		<b>19,180,632</b>	<b>13,846,325</b>
	<b>13,220,839</b>	<b>11,830,816</b>			
			<b>CONTROLLING SHAREHOLDER'S EQUITY</b>		
			Share Capital	8,204,391	7,319,467
			Capital reserve	-1,271,370	155,824
			Profit reserves	51,824	51,824
			Other comprehensive income	-3,271,650	-3,535,777
			Accumulated losses	-3,094,630	-3,317,874
			<b>Controlling Shareholder's Equity</b>	<b>618,565</b>	<b>673,464</b>
			Non-controlling interest	1,157,776	3,338,093
			<b>Total Controlling Shareholder's Equity</b>	<b>1,776,341</b>	<b>4,011,557</b>
<b>TOTAL ASSETS</b>	<b>31,572,021</b>	<b>26,504,272</b>	<b>TOTAL LIABILITIES</b>	<b>31,572,021</b>	<b>26,504,272</b>